



IRPET

Istituto
Regionale
Programmazione
Economica
Toscana

IL SISTEMA DEL CREDITO IN TOSCANA

**Rapporto
2006**



IRPET

IL SISTEMA DEL CREDITO IN TOSCANA

Rapporto 2006

RICONOSCIMENTI

Il presente rapporto è stato realizzato per incarico della Direzione Generale Finanza e Bilancio della Regione Toscana ed è stato coordinato da Renata Caselli. La stesura è stata curata da Andrea Taddei. Antonio Giordano ha curato la stesura del capitolo 4 (Sistema delle garanzie in Toscana); Silvia Ghibelli e Valentina Patacchini hanno collaborato alla realizzazione delle elaborazioni statistiche.

Elena Zangheri ha curato l'allestimento editoriale del rapporto.

Si ringraziano per la collaborazione:

- Michele Benvenuti (Banca d'Italia);
- Roberta Borghi (Banca d'Italia);
- Paola Lamandini (Fidi Toscana S.p.A.);
- Pietro Bracci Testasecca (Fidi Toscana S.p.A.);
- Davide Ringressi (Fidi Toscana S.p.A.);
- Francesco Taccetti (Fidi Toscana S.p.A.);
- Stefano Ontanetti (Artigiancredito Toscano S.c.a.r.l.);
- Corrado Martone (Istituto G. Tagliacarne).

L'intero rapporto è disponibile su Internet nel sito IRPET: <http://www.irpet.it>

Indice

5	INTRODUZIONE
7	1. IL SISTEMA DEL CREDITO IN ITALIA
7	1.1 L'evoluzione normativa
8	1.2 I cambiamenti del sistema del credito
12	1.3 Il processo di concentrazione
15	1.4 Il rapporto banca-impresa
21	2. L'OFFERTA DI CREDITO IN TOSCANA
21	2.1 La struttura del sistema creditizio
31	2.2 L'operatività del sistema creditizio
42	2.3 Sofferenze, incagli e decadimento dei prestiti
45	2.4 Il costo del credito
50	2.5 I costi dei servizi bancari alle imprese
53	2.6 L'accesso al credito
55	3. IL PROTOCOLLO D'INTESA REGIONE TOSCANA/BANCHE
55	3.1 Natura e scopo del Protocollo
55	3.2 I soggetti coinvolti
56	3.3 Gli strumenti di intervento
60	3.4 I risultati del primo Protocollo
64	3.5 Lo smobilizzo dei crediti verso la P.A.
65	3.6 La convenzione "Investire in rosa"
73	3.7 Le imprese beneficiarie
77	4. IL SISTEMA REGIONALE DELLE GARANZIE
77	4.1 Il processo di aggregazione dei confidi
79	4.2 L'evoluzione dei confidi in vista di Basilea II
80	4.3 L'universo dei confidi
86	4.4 L'operatività di Fiditoscana S.p.A.
89	5. IL BOND DI SISTEMA
93	CONCLUSIONI
95	BIBLIOGRAFIA

INTRODUZIONE

Dopo una prolungata stagnazione dell'economia regionale, il 2006 si chiude con una crescita del PIL del 1,7%. L'attesa inversione di tendenza è stata indotta prevalentemente dalla domanda estera. I tassi di crescita del commercio mondiale, ancora molto sostenuti, hanno consentito alla Toscana, regione orientata verso il mercato internazionale, di riattivare le vendite verso l'estero e la domanda turistica.

La ripresa economica ha favorito inoltre l'aumento della domanda interna; i consumi delle famiglie crescono infatti allo stesso ritmo del PIL mentre riprendono in misura più consistente gli investimenti.

Questa riattivazione del sistema regionale ha interessato in modi e misure diverse i vari comparti dell'economia. Quelli maggiormente interessati dagli aumenti dell'export sono i settori della meccanica (produzione di macchine e apparecchi per la produzione, prodotti in metallo non ferroso, prodotti della siderurgia) e anche quelli della moda (particolarmente dinamiche le vendite all'estero della pelletteria).

Questi andamenti si sono riflessi positivamente sul valore aggiunto del comparto meccanico, mentre, al contrario, non ha determinato effetti di rilievo sul valore aggiunto del comparto moda il cui valore aggiunto resta, rispetto al 2005, invariato. Migliora l'andamento nel settore dei servizi favorito dall'aumento della domanda sia industriale che delle famiglie.

Si interrompe dunque il trend negativo dell'economia regionale; tuttavia, la ripresa, con un tasso di crescita pari a quello tendenziale e quindi insufficiente a compensare vari anni di stagnazione, dovrebbe proseguire nei prossimi due anni a tassi ancora inferiori (si stima intorno all'1,2% nel 2007 e al 1,4% nel 2008).

Il quadro macroeconomico mostra in definitiva segnali positivi ma non tali da scongiurare i rischi sulla competitività del sistema. Le sfide per le imprese toscane restano molto impegnative soprattutto per le PMI operanti nei settori tradizionali che, come si è visto, pur in fase di inversione del ciclo faticano ad assorbire i benefici della ripresa. I segnali di questo difficile recupero sono scritti anche nei tassi di nati-mortalità delle imprese. Nel corso del 2005 (ultimo dato disponibile), l'incremento netto del numero di imprese è stato di 3.950 unità (+1%), il più basso dell'ultimo quinquennio. In particolare, si è registrata una riduzione del numero di imprese operanti nel settore agricolo, a cui si aggiunge una leggera flessione nel manifatturiero, da ricondurre soprattutto al comparto della moda. L'ambito produttivo dove il ricambio di impresa ha avuto saldi netti positivi è quello terziario, e più specificamente il settore dei servizi alle imprese.

In questo contesto economico, tutt'altro che semplice, le imprese toscane dovranno affrontare anche i cambiamenti che, nell'ambito del sistema finanziario e creditizio, verranno introdotti dal gennaio 2007 per effetto degli accordi di Basilea II.

Il fine primario degli accordi è garantire una maggiore solidità del sistema creditizio e finanziario attraverso l'introduzione di regole e requisiti patrimoniali per le banche volti a contenere il livello di rischio di credito sopportato e trasmesso al complesso del sistema economico. Ogni banca dovrà disporre di un adeguato livello di capitale proprio, commisurato alla corrispondente esposizione creditizia delle banche; e il livello di adeguatezza dovrà essere definito attraverso la valutazione del merito di credito delle imprese con apposite procedure validate dall'autorità di vigilanza.

Basilea II rafforza il principio generale che per governare il sistema finanziario occorre disporre di un sistema d'analisi dei rischi di credito che si fondi su parametri oggettivi, basato su una maggiore trasparenza informativa riguardo allo stato economico-finanziario e patrimoniale delle imprese.

Nel sistema economico italiano (e toscano), ricco di piccole e piccolissime imprese che finanziano la propria attività prevalentemente attraverso l'indebitamento bancario, il rapporto banca-impresa si è connotato proprio per essere basato più sulla conoscenza informale tra

soggetti coinvolti che sulla valutazione di informazioni codificate. In questo contesto, l'applicazione di un sistema rigoroso e fondato su variabili oggettive, come Basilea II impone, crea difficoltà di rilievo sia alle banche che devono attrezzarsi per affrontare il cambiamento di regole e procedure, sia alle imprese che dovranno assumere un nuovo approccio informativo nei confronti degli istituti di credito.

Basilea II offre tuttavia l'opportunità di ridefinire il sistema di relazioni tra banca e impresa in un'ottica innovativa, maggiormente orientata verso una maggiore solidità delle imprese e una più articolata strategia finanziaria, promuovendo l'attuazione del capitale industriale verso iniziative produttive a sostegno della competitività e della crescita.

Il sistema creditizio, d'altra parte, si è venuto evolvendo attraverso un processo di progressiva concentrazione degli istituti di credito che non ha, comunque, indebolito la rete degli istituti operanti su scala locale. In Toscana, questo aspetto è particolarmente visibile e connota un sistema di compresenza, al momento, non conflittuale, piuttosto che un sistema basato sulla "specializzazione dimensionale" degli istituti di credito.

Il presente rapporto costituisce un contributo alla riflessione intorno al ruolo che il sistema del credito potrebbe assumere nello sviluppo di un sistema regionale, quello toscano, ricco di risorse imprenditoriali, finanziarie, umane e ambientali, che si trova però in forte difficoltà. E' necessario che il rapporto tra banche e imprese intraprenda un percorso volto allo sviluppo territoriale; a tal fine, le politiche regionali possono fornire un importante contributo.

Di questi aspetti le pagine seguenti forniscono un quadro sommario, che non vuole essere esaustivo ma rivolto principalmente a fare emergere le criticità che possono, con adeguati interventi, trovare risposta. A tal fine, dopo un capitolo dedicato all'evoluzione istituzionale del sistema del credito negli ultimi anni, si propone l'analisi del sistema dell'offerta del credito in Toscana e, a seguire, quella dei principali strumenti messi in atto dalla Regione Toscana, per promuovere un efficace rapporto tra banche e imprese regionali. L'attenzione è stata posta, in particolare su tre strumenti: il Protocollo d'intesa tra Banche e Regione Toscana, il sistema regionale delle garanzie, infine i bond di distretto. Strumenti che potranno convogliare lo sforzo comune dei soggetti interessati nella direzione di un più moderno e trasparente sistema creditizio regionale.

1. IL SISTEMA DEL CREDITO IN ITALIA

1.1 L'evoluzione normativa

La struttura bancaria italiana, negli ultimi anni, è stata protagonista di processi di profondo cambiamento. Rispetto a questa evoluzione, gli anni novanta possono essere considerati il punto di svolta. Prima di allora, il sistema bancario nazionale presentava una modesta articolazione in termini di mercati, intermediari e strumenti ed era caratterizzato da una limitata apertura internazionale. Tali caratteristiche scaturivano dall'assetto istituzionale che il sistema aveva ereditato dalla Legge Bancaria del '36 che, basandosi sul *principio della stabilità*, aveva mortificato il ruolo dell'impresa creditizia e, di conseguenza, la sua capacità di effettuare in maniera efficiente l'attività d'intermediazione. Sempre in ossequio a tale principio, era notevolmente ridimensionato il gioco concorrenziale tra le banche, pervenendo a un mercato oligopolistico fortemente protetto e regolamentato che, di fatto, impediva la crescita dimensionale degli istituti di credito.

La struttura del sistema creditizio si presentava frammentata, con un ampio numero di organismi di piccole dimensioni radicati in ambiti territoriali ristretti. Inoltre, gran parte dell'intermediazione bancaria faceva capo a istituti pubblici, nei quali l'esercizio del credito si sovrapponeva a finalità di natura pubblica.

Con un sistema economico in forte crescita e un mercato azionario non completamente adeguato a supportarlo, anche per il proliferare di un modello particolare di sviluppo (quello distrettuale) fatto di moltissime microimprese, le aziende hanno fatto prevalente ricorso all'indebitamento bancario che, in un sistema bancario frammentato, si è "spalmato" su numerosi istituti di credito, dando origine al fenomeno dei fidi multipli. Questo sistema ha garantito uno sviluppo equilibrato e stabile del sistema economico italiano, tant'è che ha consentito alle imprese di superare in maniera quasi indenne la crisi degli anni settanta, ma ha mostrato tutti i suoi limiti quando la sfida concorrenziale si è fatta più forte, soprattutto quando questa si è spostata sul versante dell'efficienza e dell'innovazione.

La necessità di procedere a una profonda ristrutturazione del sistema produttivo, questo era l'auspicio, determinava intrinsecamente l'esigenza di ammodernare e di riformare anche il sistema bancario.

Una prima riorganizzazione delle strutture bancarie prese avvio con la legge di riforma della banca pubblica n. 218 del 1990 (c.d. legge Amato-Carli). Con questo provvedimento, che incentivava la forma giuridica della società per azioni, iniziò infatti il processo di privatizzazione degli enti creditizi pubblici. Nel contempo furono agevolate le operazioni di concentrazione aziendale e, nel medesimo anno, vennero liberalizzati i movimenti di capitale con l'estero. La nascita nel 1993 del mercato unico europeo determinò l'esigenza di armonizzare i sistemi bancari dei Paesi membri, rendendo necessarie ulteriori modifiche all'assetto bancario nazionale che presero forma nel Testo Unico delle leggi in materia bancaria e creditizia (legge n. 385/93)¹. Con tale norma venivano rimosse le segmentazioni nell'operatività degli intermediari (despecializzazione operativa), accrescendo ulteriormente le occasioni di confronto concorrenziale nei diversi comparti del mercato attraverso il principio della parità concorrenziale tra tutte le banche². Il Testo unico della finanza, emanato nel 1998,

¹ Recepimento della Direttiva Europea n.646 del 15 dicembre 1989 (II Direttiva Bancaria Europea).

² Veniva ad annullarsi la precedente distinzione fra aziende di credito ed istituti speciali di credito, riconoscendo ad ogni banca la possibilità di operare nell'ambito delle quindici tipologie presenti nella II Direttiva Bancaria Europea.

ha poi consentito di arricchire l'offerta dei prodotti nel campo della gestione del risparmio, lasciando ampia autonomia agli intermediari nelle scelte organizzative e introducendo con la successiva modifica del 2001 nuovi soggetti quali, ad esempio, le Società di intermediazione immobiliare (SIM) e le Società di gestione del risparmio (SGR)³.

1.2

I cambiamenti del sistema del credito

In questo mutato contesto, tutti gli intermediari finanziari, e specialmente le banche, si sono trovati a operare in condizioni di maggiore apertura dei mercati e concorrenzialità rispetto al passato. L'evoluzione più interessante del nuovo scenario è stata la concentrazione degli istituti bancari. Lo scopo delle banche era quello di raggiungere, il più rapidamente possibile, la dimensione, l'organizzazione, l'efficienza e la redditività che garantisse la loro competitività di fronte alle sfide poste dalla liberalizzazione degli sportelli e dalla concorrenza dei mercati finanziari globali.

Il processo di internazionalizzazione dei mercati ha interessato, e interessa ancora oggi, non solo l'Italia ma tutti i paesi del mondo e coinvolge tutti i settori dell'economia. Il valore complessivo delle operazioni di fusione e acquisizione è aumentato considerevolmente nel corso del decennio, giungendo a rappresentare nel solo anno 1997, oltre un terzo di quelle del decennio 1985-1995. L'accelerazione è da attribuirsi soprattutto agli Stati Uniti, ma la dinamica registrata in Europa presenta un incremento che, in termini relativi, è anche superiore.

In questo quadro, le aggregazioni inerenti il settore finanziario costituiscono una componente molto rilevante dello scenario evolutivo. Queste aggregazioni sono state favorite dal rapido progresso nelle tecnologie della comunicazione che hanno drasticamente ridotto i costi e i tempi degli scambi delle informazioni favorendo lo sviluppo di sofisticate tecniche per la valutazione, la scomposizione e la cessione dei rischi, la standardizzazione di molti prodotti finanziari, la riduzione dei costi di contatto con la clientela; fenomeni che hanno incoraggiato la competizione e consentito alle banche l'ingresso in mercati geograficamente (e culturalmente) distanti dai paesi d'origine.

La globalizzazione dei mercati finanziari, un secondo elemento che ha favorito la concentrazione, è largamente tributario dell'innovazione telematica. Vi è stata infatti una forte intensificazione delle operazioni sul mercato delle proprietà delle istituzioni finanziarie che ha alimentato processi di trasferimento delle quote di maggioranza degli intermediari. Numerose sono state le operazioni di aggregazione poste in essere allo scopo di rafforzare la posizione del gruppo di comando o come forme di risposta a possibili tentativi di acquisizione ostile.

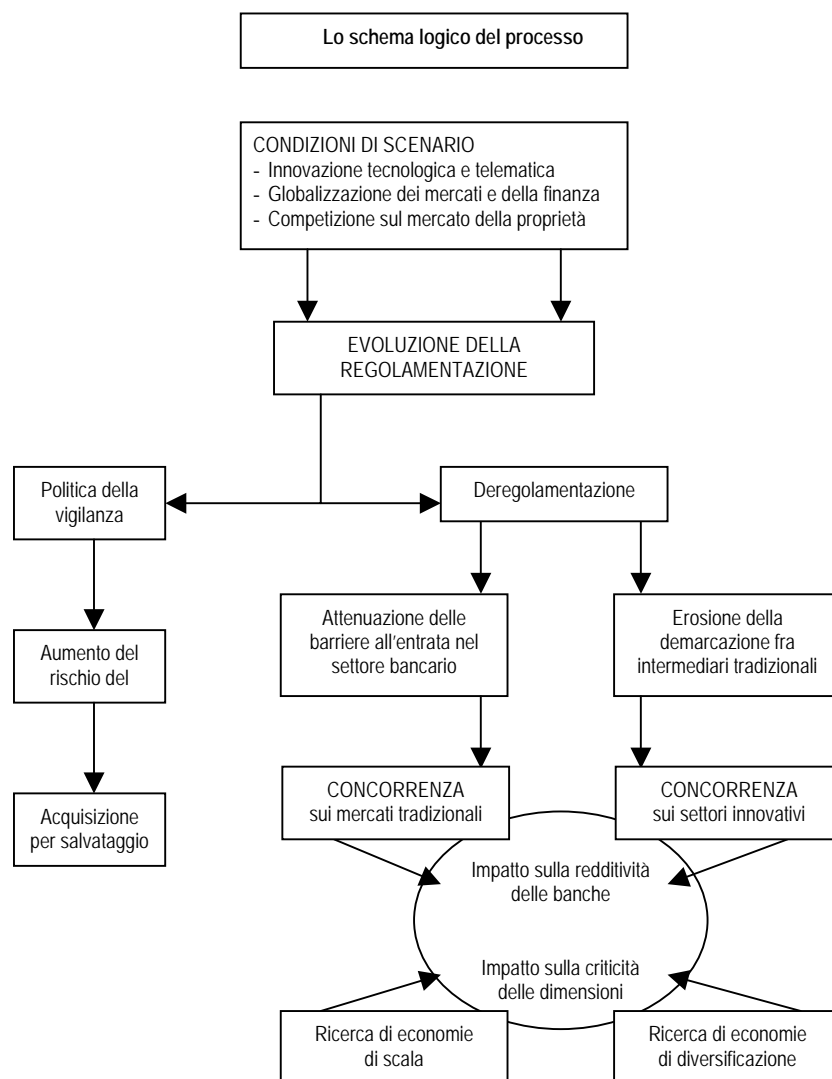
La deregolamentazione dei mercati finanziari ha agito in due sensi (Schema 1.1): ha annullato progressivamente la demarcazione tra gli ambiti di intermediazione finanziaria tradizionale e ha accresciuto la concorrenza sul mercato dei prodotti rimuovendo le barriere all'entrata. L'avvicinamento delle tipologie istituzionali degli intermediari si è accompagnata con un'assimilazione dei prodotti e delle attività svolte, soprattutto nel settore dell'*asset management* (risparmio gestito) che ha registrato tassi di sviluppo e di redditività molto consistenti a fronte del calo dei margini di profitto sulle attività tradizionali.

Se, da un lato, la diminuzione delle barriere all'entrata hanno intensificato la concorrenza sui mercati tradizionali, l'assottigliamento delle distinzioni tra intermediari di diversa natura ha portato il confronto competitivo sui settori innovativi. Le principali ripercussioni di tali fenomeni si sono avute sulla redditività degli istituti di credito, che si è ridotta.

³ Le Società di Intermediazione Mobiliare (SIM) sono degli intermediari finanziari non bancari, che si occupano di negoziare e collocare i valori mobiliari, oltre a fornire servizi di consulenza e gestione patrimoniale nell'ambito del pubblico risparmio. Le Società di Gestione del Risparmio (SGR) sono società di diritto italiano autorizzate cui è riservata la prestazione del servizio di gestione collettiva del risparmio.

La dimensione dell'azienda rappresenta, in questo contesto, un elemento critico per il conseguimento di livelli adeguati di profitto. Tale variabile agisce nel senso di rendere possibili economie di scala a fronte della crescente pressione competitiva nei settori tradizionali e di ottenere economie di diversificazione a fronte dell'assottigliamento delle diversità tra i vari tipi di intermediari. Al fine di conseguire i suddetti vantaggi, molte banche hanno intrapreso strategie di accrescimento dimensionale.

Schema 1.1
L'EVOLUZIONE DELLA DEREGOLAMENTAZIONE BANCARIA



Fonte: Comana (1999)

Accanto a questo processo evolutivo, manifestatosi globalmente, altri due fattori hanno concorso a intensificare il processo di concentrazione nel sistema bancario italiano. Anzitutto la crisi di ristrutturazione delle imprese, a cavallo dei decenni '80 e '90, ha generato un livello inusuale di crediti in sofferenza che ha destabilizzato un numero consistente di banche. Parallelamente a questo, la vigilanza ha favorito alcune operazioni di concentrazione fra istituti con situazioni finanziarie ottimali, da un lato, e istituti con segni di sofferenza dall'altro. Tali

operazioni, che configurano dei salvataggi di fatto, hanno rappresentato una quota non trascurabile del numero delle acquisizioni verificatesi negli ultimi lustri (Tab. 1.2).

Tabella 1.2
NUMERO DI SPORTELLI E NUMERO DI FUSIONI E ACQUISIZIONI TRA IL 1990 E IL 2004 IN ITALIA
Valori assoluti e percentuali

Anni	Numero Banche		Numero sportelli	Fusioni ed incorporazioni				Acquisizioni della maggioranza di capitale	
		di cui BCC		Numero operazioni		Fondi intermediati in percentuale dell'intero sistema		Numero operazioni	Fondi intermediati in percentuale dell'intero sistema
					di cui BCC		di cui BCC		
1990	1.156	715	17.721	20	10	1,06	0,02	4	0,37
1991	1.108	708	19.080	32	19	0,9	0,03	5	0,37
1992	1.073	700	20.909	20	9	3	0,01	0	0
1993	1.037	671	22.133	37	25	0,6	0,06	7	1,5
1994	994	643	22.459	42	24	1,4	0,06	12	1,9
1995	970	619	23.440	47	28	1,57	0,1	19	4,5
1996	937	591	24.406	37	25	0,47	0,05	19	1,08
1997	935	583	25.250	24	12	0,8	0,05	18	3,42
1998	921	563	26.255	28	19	2,65	0,09	23	11,02
1999	876	531	27.132	36	23	0,39	0,06	28	14,35
2000	841	499	28.175	34	23	1,51	0,09	24	4,86
2001	830	474	29.245	31	21	0,08	0,06	9	1,55
2002	814	461	29.922	18	16	0,06	0,05	12	5,06
2003	788	445	30.502	20	14	0,2	0,05	7	1,47
2004	778	439	30.946	10	7	0,04	0,02	7	0,35
TOTALE				436	275			194	

Fonte: Comana (1999) ed elaborazioni su dati Banca d'Italia vari anni

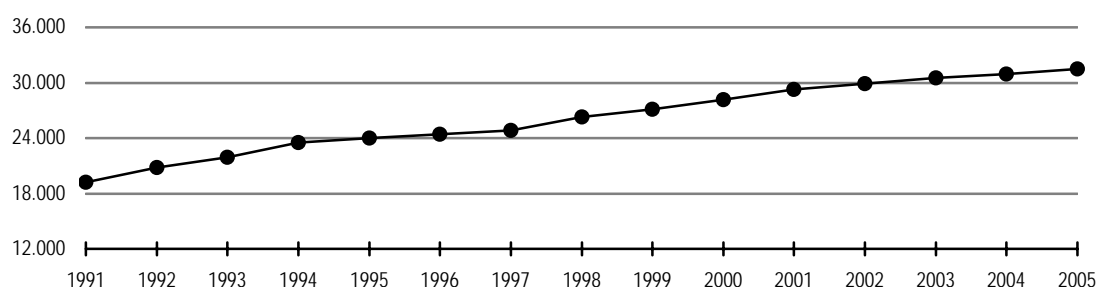
Il fenomeno della concentrazione ha avuto inizio prima del varo del Testo Unico del credito e più precisamente a partire dalla legge Amato-Carli sulla privatizzazione delle banche pubbliche. Tuttavia, è dal 1994 che si rileva un'accelerazione dei fenomeni di aggregazione fra aziende proprio in virtù della riforma della Legge Bancaria che, predisponendo un quadro normativo più favorevole all'integrazione tra banche di diversa matrice giuridica, ha creato gli stimoli per tale riassetto. Quell'anno segna l'inizio di un marcato accrescimento delle operazioni di acquisizione, fusione e incorporazione che, prima di quella data, erano solo sporadiche. Da allora, il numero di banche è andato sempre diminuendo fino al 2004, anno in cui il fenomeno segna un forte rallentamento.

Un aspetto apparentemente contraddittorio rispetto al processo di concentrazione è la dinamica crescente degli sportelli rilevata per tutto il periodo considerato (Graf. 1.3). Le aggregazioni avrebbero potuto determinare infatti un processo di "razionalizzazione" nell'articolazione territoriale delle filiali volta a eliminare l'eccesso di presenza a seguito dell'unione di più banche. In Italia, in realtà, l'attesa contrazione non si è verificata per varie ragioni. La prima e più rilevante è connessa alla scelta di evitare la dismissione di personale. Una seconda ragione risiede nel ritardo che si era generato nel tempo in relazione all'adeguamento della rete distributiva delle banche italiane: la liberalizzazione degli sportelli risale al 1990 e solo da allora le aziende di credito hanno avviato un consistente accrescimento del loro presidio territoriale. L'effetto di tale tendenza ha evidentemente neutralizzato la riduzione potenzialmente riconducibile al processo di concentrazione⁴.

Dal confronto degli effetti della concentrazione rilevati a scala mondiale, emerge una sostanziale analogia tra il caso italiano e quello dei principali paesi industrializzati e soprattutto di quelli europei (Tab. 1.4).

⁴ Comana (1999).

Grafico 1.3
EVOLUZIONE DEGLI SPORTELLI BANCARI IN ITALIA. 1991-2005



Fonte: Banca d'Italia B.I.P.

Tabella 1.4
OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE E INDICATORI DI STRUTTURA DEI PRINCIPALI MERCATI BANCARI EUROPEI
Valori in miliardi di dollari, in percentuale e in milioni di euro

	Voci	FR	DE	UK	ES	IT
Operazioni di concentrazione nel periodo 1991-96						
Importo (mld US\$)		6,1	6,1	32,7	n.d.	14,4
Numero delle operazioni		247	181	139	n.d.	292
<i>Numero di banche</i>						
1990		2.105	4.720	605		1.156
1996		1.407	3.517	559		937
2001		1.050	2.526	452	366	843
2004		897	2.148	212	346	787
<i>Numero di sportelli</i>						
1991						19.222
1997		25.464	63.186	16.344	38.039	25.601
2001		26.049	53.931	14.554	39.024	29.270
2004		26.370	45.505	14.001	40.621	30.946
<i>Totale attività del sistema bancario nazionale (mld US\$)</i>						
1990		2.388	3.576	2.414	n.d.	1.561
1996		2.920	5.491	3.137	n.d.	1.693
<i>Quota di mercato (%) delle prime 5 banche (sul totale attivo non consol.)</i>						
1990		42,5	13,9	22,0	n.d.	21,2
1996		41,4	19,7	21,3	45,0	25,4
2001		47,0	20,2	28,6	44,9	28,8
2004		44,7	22,1	34,5	41,9	26,0
<i>Totale prestiti (in mln. di euro)</i>						
1997		1.060.336	2.546.768	1.383.956	412.417	744.366
2001		1.336.505	3.051.658	2.124.785	683.862	1.009.773
2004		1.531.434	3.009.309	2.438.156	1.010.453	1.188.897
<i>Totale depositi (in mln. di euro)</i>						
1997		888.271	1.952.010	1.169.790	436.346	623.681
2001		1.051.456	2.380.289	1.851.098	707.472	681.265
2004		1.268.439	2.511.278	2.016.793	874.008	783.609
<i>Numero processi di M&A</i>						
1995 - 2004		157	170	n.d.	95	275
<i>M&A transfrontalieri (in %)</i>						
1995 - 2004		21,3	17,8	n.d.	31,6	12,2
<i>Herfindahl-Hirschmann index</i>						
1997		449	114	207	496	306
2001		606	158	282	551	260
2004		623	178	376	482	230

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia

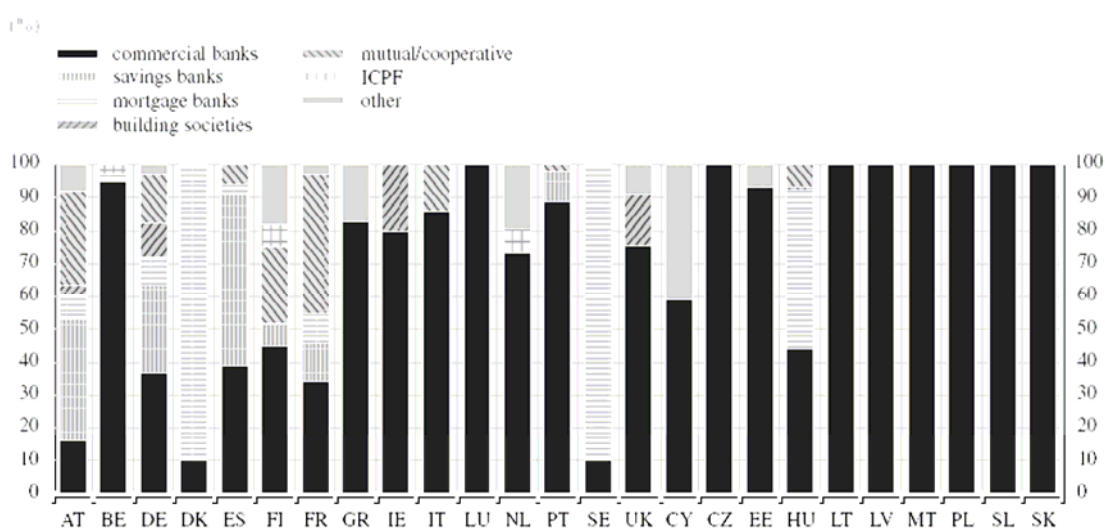
Tuttavia, se si osserva la quota di mercato europeo delle prime 5 banche del paese, emergono per l'Italia i valori più bassi tra quelli analizzati, appena un 4,2% del totale dell'attivo consolidato. Tale risultato può derivare dalla più bassa finanziarizzazione che le banche italiane presentano nei confronti delle omologhe europee. Si è indotti a ritenere che il processo di concentrazione in Italia debba giudicarsi incompleto non già in base alla struttura dell'industria domestica, ma in relazione alle opportunità competitive nello scenario continentale. Infatti,

sebbene la maggioranza delle aggregazioni abbia finora interessato istituti appartenenti a uno stesso sistema bancario nazionale, il processo di consolidamento e di integrazione dei mercati del credito si è fortemente orientato, in special modo in Europa, verso accordi *cross-border* e accordi tra banche e altre istituzioni finanziarie (assicurazioni). L'Italia mostra tra il 1995 e il 2004 un alto numero di fusioni e acquisizioni (*M&A*), ma l'incidenza di quelle transnazionali (12,2%) è la più bassa rispetto a quanto si rileva negli altri Paesi oggetto di confronto.

Il grado di concentrazione del sistema bancario, misurato con uno specifico indicatore (quello di Herfindahl), risulta piuttosto basso sia per la Germania che per l'Italia (178 e 230 nel 2004). Anche il Regno Unito, nonostante sia caratterizzato da un basso numero di istituzioni creditizie, registra un valore di concentrazione relativamente basso (376). Il più alto tra quelli osservati, seppure ancora al di sotto dei 1.000 punti -soglia oltre la quale si considera il sistema "moderatamente concentrato"- , è il valore dell'indice registrato per la Francia (623).

Riguardo alla tipologia di istituto bancario, l'Italia è caratterizzata dalla presenza per oltre l'80% di banche commerciali (S.p.A. e Casse di risparmio); la restante parte è costituita da banche a fine mutualistico (Banche di credito cooperativo e Banche popolari) (Graf. 1.5). Negli altri Paesi europei e in particolare in quelli dell'Europa dei 12, si registra una maggiore varietà, comprendente le banche ipotecarie (*Mortgage banks*), diffuse soprattutto nei paesi di lingua germanica e nei Paesi nordici (Danimarca e Svezia); le Casse di Risparmio (*Savings banks*), molto diffuse oltre che nei Paesi germanici anche in Spagna; le compagnie assicurative e i fondi pensione (*ICPF*).

Grafico 1.5
TIPI DI PRESTATORI NEL MERCATO EUROPEO PER PAESE MEMBRO. 2004
Valori percentuali



Fonte: BCE (2005)

1.3

Il processo di concentrazione

- *Le ragioni di base*

Le ragioni che stanno alla base del processo di concentrazione riguardano prevalentemente i benefici attesi sul piano dell'efficienza, dell'efficacia, della stabilità.

Per quanto concerne il primo punto, una maggiore aggregazione dovrebbe favorire le economie di scala e/o di varietà. L'efficacia, intesa come più adeguata rispondenza alla

domanda, associata a un minor numero di banche ma di dimensioni medio-grandi, dovrebbe derivare dalla maggiore capacità tecnica e professionale di queste di apportare servizi innovativi e complessi alle imprese, soprattutto a quelle orientate all'internazionalizzazione. Sul piano della stabilità, si dovrebbe realizzare una più agevole funzione di controllo.

I vantaggi della concentrazione sarebbero dunque in stretta relazione con la dimensione dell'istituto di credito. In realtà, queste argomentazioni non implicano necessariamente che le banche di grandi dimensioni siano in tutto e per tutto preferibili a quelle medie e piccole. Il giudizio sulla preferibilità di un sistema che annoveri alcuni intermediari con vaste quote di mercato domestico non è in contraddizione con l'affermazione che, sul piano microeconomico, aziende piccole possano realizzare un assetto competitivo di successo. Il dibattito sulla concentrazione bancaria e sulla giusta dimensione degli istituti di credito deve essere inquadrato in un contesto più ampio che proponga anche una riflessione sull'opportunità di diversificare la tipologia degli istituti bancari presenti in un territorio, per consentire al sistema socioeconomico di riferimento di far ricorso a istituzioni rispondenti alle diverse esigenze.

In un sistema come quello italiano, viene comunque da chiedersi, in primo luogo, se la maggiore concentrazione favorirà una riduzione dei divari di sviluppo tra i vari territori e, poi, come avverrà la divisione del lavoro finanziario tra grandi banche che operano su scala nazionale e internazionale e piccole banche locali.

A questo proposito può essere utile richiamare brevemente due aspetti che interessano le modalità con cui le banche si inseriscono nei circuiti del credito territoriale: l'integrazione nei flussi monetari e l'integrazione nelle strutture bancarie.

Con l'integrazione nei flussi monetari, i mercati locali del credito tendono a divenire maggiormente contendibili essendo favorita la concorrenza da parte di banche esterne al mercato. La distinzione stessa tra banca locale e banca nazionale tenderebbe a scomparire. Elemento essenziale affinché tale integrazione possa verificarsi è la riduzione quasi totale dei costi di transazione e delle barriere informative in modo tale che la clientela possa intrattenere senza difficoltà rapporti con istituti geograficamente distanti. Lo sviluppo tecnologico nel campo dell'informazione e delle telecomunicazioni, perciò, favorisce l'integrazione bancaria per flussi. Il venire meno dell'essenzialità dei contatti personali e della presenza sul territorio delle istituzioni creditizie va comunque incontro a limiti fisiologici nella misura in cui la stessa esistenza delle banche trova giustificazione nella presenza di asimmetrie informative tra datori e prenditori di fondi, e nella misura in cui, *ceteris paribus*, queste asimmetrie crescono al crescere della distanza geografica, l'importanza di un'equilibrata distribuzione territoriale delle istituzioni bancarie per il buon funzionamento dei mercati locali del credito resta un punto fermo⁵.

L'integrazione nelle strutture può invece avere effetti diversi sul funzionamento dei mercati locali del credito a seconda che essa avvenga mediante l'apertura di nuovi sportelli o attraverso la fusione o l'acquisizione di banche locali. Quando la strategia di integrazione porta alla costituzione di nuovi sportelli, nelle aree interessate si verifica un aumento della concorrenza con una diminuzione dei tassi di interesse e un aumento della quantità di credito. Se poi la mobilità della clientela sul territorio è sufficientemente ampia, i tassi tendono ad uniformarsi. Dal punto di vista degli istituti di credito, l'aumento del numero di banche operanti nell'area e la riduzione del monopolio delle banche locali, rende più semplice e meno costoso il movimento delle imprese da una banca all'altra e ciò restringe i margini di profitto (attuali e futuri) delle banche stesse. Inoltre questa mobilità può portare disincentivi nell'attività di selezione e controllo della clientela e nell'impegno delle banche a intraprendere relazioni di lungo periodo con le nuove imprese o con quelle in sofferenza⁶. Un minor controllo porterebbe le imprese a comportamenti di *moral hazard* che si ripercuoterebbero sul sistema del credito locale in termini

⁵ Zazzaro (1998).

⁶ Petersen e Rajan (1995).

di tassi più alti, riduzione nella quantità del credito e atteggiamenti rivolti al breve termine. Le piccole banche locali, per contro, potrebbero tendere, in contrapposizione all'aumento degli sportelli delle banche più grandi, a costruirsi una nicchia di mercato con la clientela locale di minori dimensioni puntando sui vantaggi informativi di cui dispongono in misura maggiore rispetto alle grandi banche.

Proprio questi importanti vantaggi informativi sulla clientela possono creare barriere all'entrata nei mercati locali da parte delle banche nazionali. In questi casi, l'integrazione per acquisizione o fusione è preferibile a quella per aumento di sportelli.

- *Gli effetti attesi*

Un primo risultato connesso alle operazioni di fusione e acquisizione è l'accrescimento della quota di mercato e l'ampliamento della copertura territoriale della rete distributiva. L'ampliamento di tale rete può a sua volta generare la maggiore penetrazione nei mercati già serviti dalle aziende che danno vita alla fusione oppure l'allargamento del territorio di influenza. Il primo caso si verifica quando le banche interessate alla concentrazione operano su aree simili, mentre il secondo ricorre allorché esse insistono su regioni diverse. Ognuna di queste situazioni risponde a una logica precisa: l'intensificazione della presenza su un'area comune favorisce l'accrescimento della quota di mercato su quell'area e rafforza l'efficacia competitiva della nuova banca ponendola in una posizione di maggiore forza nei confronti dei concorrenti locali. Si tratta di una strategia ricorrente nel nostro sistema, caratterizzato da sub-mercati provinciali o regionali, dove si affermano modelli competitivi basati su un dominio forte del territorio. In questo caso, la concorrenza è imperniata sulla quantità e determina l'aumento del potere di mercato delle banche in questione, in teoria anche quello dei tassi di interesse praticati sul territorio e una riduzione del credito erogato, a meno che i costi marginali delle realtà nate dai processi di fusione o acquisizione siano più bassi rispetto a quelli delle singole banche già operanti in quel mercato. Se invece la concorrenza è sui prezzi, è più difficile stabilire la relazione causale tra maggiore concentrazione e potere di mercato, nonché le dinamiche sui tassi di interesse.

L'ampliamento della rete distributiva, viene generalmente posto in essere da banche che hanno già raggiunto dimensioni ragguardevoli e che percorrono strategie di crescita esterna per raggiungere con la loro presenza aree interessanti ma non presidiate direttamente. In passato, prima della liberalizzazione degli sportelli, questo era l'unico modo per inserirsi in aree nuove, non contigue a quelle di tradizionale insediamento. Oggi, invece, la scelta della crescita esterna viene compiuta quando risulta più rapida e più efficace rispetto a una politica di apertura di nuovi punti vendita. L'interesse per l'ampliamento della quota di mercato nazionale può essere connesso alla volontà di accrescere il radicamento domestico e la dimensione complessiva dell'intermediario, requisito utile per porre in essere strategie di diversificazione o di ingresso in nuovi ambiti di operatività.

L'evidenza empirica riguardante gli effetti delle fusioni e delle acquisizioni sul credito erogato è molto complessa e articolata. In generale, gli effetti del consolidamento dipendono in maniera significativa dal tipo di istituzioni coinvolte. In Italia, si è verificato che mentre le operazioni di consolidamento che sono avvenute tra banche medio-grandi o quelle nelle quali le banche grandi hanno incorporato una banca piccola hanno portato effettivamente a una riduzione dei prestiti alle piccole imprese, le fusioni e le acquisizioni che hanno visto coinvolte due o più banche piccole, o quelle dove comunque una banca piccola è stata la banca incorporante, i prestiti alle piccole imprese hanno mostrato la tendenza ad aumentare⁷. Inoltre, è stato verificato che i prestiti alle piccole imprese nelle regioni dinamiche (stagnanti) risentono

⁷ Sapienza (2002).

meno (più) dell'effetto dimensione quando la (piccola) banca acquisita entra a far parte di un (grande) gruppo bancario nazionale⁸.

In Italia, a partire dal 2002, escludendo le Banche di Credito Cooperativo che, per la loro forma cooperativa, non possono essere oggetto di trasferimento della quota proprietaria di maggioranza, le operazioni di acquisizione sono divenute più numerose delle fusioni.

Il ricorso all'acquisizione risponde a finalità strategiche parzialmente diverse da quelle perseguite con la fusione. Entrambe le operazioni condividono l'obiettivo dell'espansione dei volumi operativi del gruppo, ma presentano la fondamentale differenza del mantenimento o della soppressione della struttura autonoma della banca *target*. Le ragioni che suggeriscono di conservare in vita la banca acquisita sono di diversa natura. La più importante concerne l'intento della acquirente di non ledere la capacità della banca controllata di presidiare il suo territorio di insediamento e di continuare a esercitare il ruolo di naturale riferimento finanziario della sua economia che è tipica delle banche locali. Il solo mantenimento del marchio attribuito a una divisione territoriale corrispondente all'azienda controllata spesso non raggiunge l'obiettivo di preservare l'identificazione con il tessuto economico. Sull'effettiva capacità della grande banca acquirente di preservare il patrimonio informativo della piccola banca incorporata sono stati espressi vari giudizi. In linea di massima l'opinione è che senza una forte volontà della banca acquirente questo vantaggio vada perduto. Ci si dovrebbe però attendere che tale spinta e capacità ci sia, in quanto è nell'interesse della banca mantenerlo e sfruttarlo a fronte anche del costo sostenuto per l'acquisto. Boot e Thakor (2000) esprimono l'opinione che il *relationship banking* possa sopravvivere in un contesto di forte concorrenza tra banche, poiché la stessa concorrenza dovrebbe spingere gli istituti a sviluppare rapporti relazionali con la clientela rispetto a rapporti transnazionali. Tale affermazione non appare del tutto credibile di fronte ad acquisizioni da parte di banche che operano in mercati diversi da quelli degli istituti acquisiti, in questo caso la perdita del patrimonio informativo risulta molto probabile. Inoltre appare difficile pensare che una grande banca nel tempo riesca a perpetuare stretti rapporti con le imprese locali, in *primis* per il costo che questi comportano rispetto a più sterili ed economiche procedure di valutazioni di *scoring*.

L'ingresso dall'esterno di banche a diffusione nazionale o internazionale, in qualsiasi forma esso avvenga, incide però oltre che sui prezzi, sulle quantità e sulle modalità di svolgimento delle relazioni banca-impresa, anche sull'allocazione del credito (e delle risorse reali) tra le imprese e tra le attività produttive.

1.4

Il rapporto banca-impresa

Il rapporto banca-impresa risulta di estrema importanza nel funzionamento di un sistema creditizio. Esso influisce in maniera determinante sulle dinamiche finanziarie e a sua volta viene influenzato e caratterizzato dalle peculiarità del sistema imprenditoriale, bancario e economico del territorio. I riflessi che un efficiente rapporto banca-impresa possono originare sono molteplici e vanno dalla quantità e qualità del credito erogato allo sviluppo del territorio stesso. Anche i processi di acquisizione e fusione, come appena visto, risultano strettamente influenzati e legati dalle relazioni intercorrenti tra gli istituti bancari e le aziende e, in modo particolare, dal patrimonio informativo e dalla vicinanza alla clientela delle banche incorporate. La dimensione delle banche e delle imprese che a esse si rivolgono sono al centro delle principali analisi teoriche riguardanti il rapporto banca-impresa.

Per loro natura e dimensione, le grandi banche hanno progressivamente spostato il proprio *core business* dalla finanza tradizionale verso forme di intermediazione connesse al mercato

⁸ Alessandrini, Papi e Zazzaro (2003).

mobiliare, dove si realizzano più facilmente economie di scala. Tuttavia, la loro attività di finanziamento viene mantenuta grazie alla diversificazione del portafoglio, alla minore aversità al rischio e perciò alla maggiore propensione a finanziare anche progetti innovativi. Non deve essere dimenticato, però, che proprio perché più diversificati, questi istituti possono trovare relativamente meno conveniente impegnarsi in costose operazioni di selezione e controllo della clientela. Per sopperire alla carenza di informazioni specifiche sulla realtà locale e per limitare i problemi di agenzia che possono sorgere con la dirigenza delle filiali, le banche maggiori propendono per la standardizzazione delle relazioni di clientela a livello locale ricorrendo a strategie di *credit scoring* basate essenzialmente su rigide elaborazioni statistiche di dati di bilancio o su altre informazioni pubbliche facilmente reperibili. Se da un lato tali procedure hanno il grande pregio di ridurre i tempi e i costi della selezione, dall'altra favoriscono comportamenti di *adverse selection* verso progetti potenzialmente validi, specie nelle regioni arretrate dove il sistema informativo non risponde ai criteri per l'applicazione dello scoring e porta i clienti ad atteggiamenti di *moral hazard*.

Le piccole banche locali hanno, rispetto alle omologhe di maggiori dimensioni, considerevoli vantaggi sul piano informativo derivanti dal radicamento territoriale e dai rapporti che le legano alla comunità. In virtù di questo, esse hanno focalizzato la loro attività sul finanziamento delle piccole e medie imprese locali. In verità, questo non è stato il risultato di una vera e propria scelta strategica: specialmente per gli istituti di dimensioni molto contenute e fortemente legati al territorio, il finanziamento delle piccole e medie imprese locali rappresenta l'unico ambito di mercato dove queste banche possono realizzare uno *spread* competitivo.

Un aspetto da considerare è che il patrimonio informativo di cui dispongono non sempre garantisce che il credito venga collocato in modo da promuovere lo sviluppo economico del territorio; e questo è tanto più vero quanto maggiore è la loro avversione al rischio: in questi casi le banche locali punterebbero prevalentemente sulle aperture di credito destinate agli imprenditori "conosciuti" mentre potrebbero restare maggiormente scoperte sul piano della disponibilità finanziaria le imprese nuove, quelle dei giovani che non dispongono di solide garanzie né sono inserite nella rete storica delle relazioni tra banca e territorio (*track record*). Questi fenomeni possono derivare sia da una ridotta reattività della banca locale, sia dalla scarsa disponibilità della stessa delle adeguate competenze e professionalità. Essi rischiano inoltre di inibire gli sforzi innovativi delle imprese esistenti che "protette" dalle banche sarebbero meno stimolate a innovare.

In ogni caso, finché i servizi offerti sono di tipo tradizionale, la concorrenza si basa soprattutto sulle condizioni del credito (tassi di interesse e condizioni accessorie), sulla flessibilità nell'offrire soluzioni differenziate e sull'attività di consulenza di base, campi in cui le banche locali possono affrontare il confronto competitivo delle banche maggiori, sfruttando i vantaggi di radicamento, continuità e fidelizzazione a loro disposizione. Nei casi in cui si tratti di far fronte a esigenze connesse a problemi specifici e complessi dell'impresa (costituzione, crisi o sofferenza finanziaria, i punti di svolta del ciclo di vita dell'impresa, ecc.) le economie di scala e di varietà, la presenza nei centri finanziari più sviluppati, la professionalità del capitale umano, costituiscono per le banche di maggiori dimensioni fattori di consistente vantaggio competitivo che possono controbilanciare le carenze informative sulla realtà locale.

Per quanto riguarda le condizioni di accesso al credito, nei mercati a maggiore concentrazione si registra generalmente una maggiore propensione delle banche a praticare tassi di interesse più elevati e a razionare maggiormente il credito⁹. In Italia questi comportamenti sembrano valere solo in relazione alle grandi imprese, mentre per le piccole imprese il volume di credito concesso sembra non diminuire.

Si consideri, inoltre, che un'alta concentrazione si accompagna spesso a un numero più elevato di crediti in sofferenza, aspetto questo che denota un minore impegno delle banche più

⁹ Sapienza (2002).

grandi nella selezione e nel controllo della clientela¹⁰. Tale risultato deve però tener conto del metodo di integrazione bancaria: quando la concentrazione avviene per fusione o acquisizione tra banche di piccole dimensioni operanti nello stesso mercato i tassi di interesse tendono a ridursi, mentre quando l'operazione riguarda grandi banche il potere di mercato degli istituti diviene più forte e tutti gli istituti di credito operanti localmente tendono ad aumentare i propri tassi¹¹. Vi è un aumento dei tassi anche nel caso in cui il consolidamento avvenga tra banche operanti in mercati diversi. Considerando i prestiti in sofferenza, invece, le fusioni e le acquisizioni sembrano non avere un significativo impatto su di essi¹².

Analizzando le condizioni offerte dalle banche locali si può notare che, se da un lato, i benefici del *relationship banking* si riflettono in termini di maggiore disponibilità di credito per le imprese, non vi sono sostanziali vantaggi dal punto di vista del costo: il vantaggio informativo della banca locale si ripercuoterebbe sotto forma di maggiore prezzo (Petersen 1999). L'evidenza empirica fa emergere un andamento ciclico del costo del credito applicato dalle banche locali nei distretti; risultato che farebbe pensare a una relazione tra tassi di interesse e contesto ambientale generale per l'intermediazione creditizia piuttosto che al vero e proprio *relationship banking*. Del resto, una stretta relazione della banca con il distretto porterebbe la prima a risentire fortemente dell'andamento economico di quest'ultimo¹³. Tuttavia rimane anche a livello distrettuale un forte legame preferenziale che lega l'impresa con la banca locale ed un alto e continuato quantitativo di credito erogato.

Le considerazioni svolte mettono in luce un sistema di relazioni tra banca e impresa significativamente determinato dal fattore dimensionale: a maggiori dimensioni della banca si associano vincoli finanziari più stringenti per le imprese in termini di quantità, ma più convenienti in termini di costo; questo determina, a sua volta, una maggiore propensione dell'impresa al multiaffidamento per far fronte al proprio fabbisogno di liquidità; viceversa, una relazione di credito intrattenuta con una piccola banca locale tende a determinare benefici nelle condizioni del credito alla clientela dal lato della quantità, limitando il rischio di razionamento, ma con svantaggi in termini di costo.

Questo approccio della banca verso il mercato sembrerebbe determinare nei rapporti tra impresa e banca una "specializzazione dimensionale del credito" (*size effect*) per cui le grandi banche tendono a focalizzare la loro offerta di credito sulle imprese maggiori e le banche più piccole invece a rivolgersi alle imprese minori. Le piccole imprese sono generalmente più "opache" agli occhi delle istituzioni finanziarie, tendono a domandare un ammontare di crediti non elevato e sono più eterogenee tra loro; ciò rende svantaggiosa la già citata standardizzazione dei criteri di valutazione del merito di credito e ostacola quindi lo sfruttamento delle economie di scala. Le informazioni necessarie a una corretta attività di supervisione e controllo divengono quindi più costose e meno verificabili per una grande banca piuttosto che per una di piccole dimensioni.

In questo contesto, e dato il peso consistente che le PMI assumono nel panorama economico italiano sarebbe forse auspicabile un'evoluzione del sistema bancario locale verso forme di "banca di casa" (*Hausbank*), fortemente presenti nel modello bancario tedesco. In questo caso la banca, oltre alle funzioni di intermediazione creditizia svolge anche funzioni di organo consultivo dell'impresa coadiuvandone lo sviluppo e il consolidamento sul territorio. In Italia, al contrario, le banche locali hanno svolto un ruolo più tradizionale; una prova dell'assenza di una funzione attiva della banca nell'impresa è in certa misura il ricorso frequente ai multiaffidamenti (Tab. 1.6).

¹⁰ Bonaccorsi e Gobbi (2001).

¹¹ Sapienza (2002).

¹² Focarelli, Panetta e Salleo (2003).

¹³ Finaldi Russo e Rossi (1999).

Tabella 1.6
 NUMERO DI BANCHE PER PMI NEI PAESI EUROPEI
 Valori percentuali

NUMERO BANCHE	PAESI															TOTALE
	A	B	D	DK	E	EL	F	FIN	I	IRL	L	NL	P	SWE	UK	
Nessuna	11	13	44	16	17	29	20	29	14	5	10	23	13	23	11	21
1 banca	43	48	22	75	27	26	47	56	33	61	52	59	39	62	67	41
2 o 3 banche	40	35	27	9	35	37	29	12	42	23	31	17	40	14	18	30
4 o più banche	5	3	2	0	15	6	1	1	9	7	5	0	5	0	1	5
Non risponde	1	1	5	0	6	2	3	2	2	4	2	1	3	1	3	3
TOTALE	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: ISAE (2003) su dati della Commissione Europea

Il termini di prospettiva, è interessante fare un'ultima annotazione su come le modificazioni avvenute nella struttura del sistema del credito e di cui si è detto potrebbero incidere sul rapporto tra banche, imprese e sviluppo del territorio. Su questo tema sono emerse nel dibattito diverse posizioni che potremmo, semplificando, ricondurre a due principali orientamenti contrapposti¹⁴. Un primo scenario vede nell'aumento della competizione nei mercati del credito un miglioramento in termini di efficienza delle banche, una riduzione generalizzata dei tassi di interesse, una riduzione dei margini di differenza delle condizioni da banca a banca e un aumento nella disponibilità di credito con vantaggi certi anche verso le regioni più arretrate. Il consolidamento delle banche farebbe nascere istituzioni o gruppi bancari più diversificati riducendo i rischi di crisi bancarie. In questo contesto le piccole banche o si adeguano ai livelli di efficienza degli altri istituti di credito oppure sono destinate a scomparire. Questa selezione degli istituti più attivi e virtuosi dovrebbe comunque determinare miglioramenti di efficienza nel sistema del credito e quindi benefici per la clientela.

Un secondo scenario, più pessimistico, mette maggiormente in risalto le criticità che potrebbero derivare dalla concentrazione bancaria, in particolare per quanto si riferisce alle condizioni di accesso al credito per molte piccole imprese: l'integrazione bancaria e l'ingresso di grandi banche nazionali nelle regioni periferiche, secondo i sostenitori di questa tesi, metterebbero in moto un processo perverso che renderebbe sempre più difficile per le imprese operanti in queste regioni l'accesso al mercato dei capitali del credito. Sarebbero soprattutto le piccole realtà produttive locali a incontrare difficoltà di finanziamento –proprio a causa della forte dipendenza dal credito bancario. E' verosimile che l'efficienza delle banche in un contesto di accresciuta concorrenza possa aumentare, ma più incerti sarebbero i risultati in termini di sviluppo locale. Si consideri, inoltre, che la maggiore concorrenza determinerebbe maggiori possibilità di scelta per l'impresa (multiaffidamento), tuttavia potrebbe indebolirsi il rapporto di collaborazione e fiducia tra banca e impresa generalmente portatore, in ambito locale, di benefici per entrambe le parti; benefici riconducibili sia all'accesso al credito, che alla maggiore trasparenza e chiarezza nei rapporti. I processi di standardizzazione, sempre più presenti in contesti di maggiore competizione e concentrazione bancaria, potrebbero ridurre gli incentivi degli istituti di credito a effettuare controlli e selezioni accurate sulla clientela, con la contestuale scelta di rendere l'accesso al credito più costoso come contropartita del maggiore rischio cui le banche andrebbero incontro. Il minor radicamento nel territorio finirebbe peraltro per favorire logiche gestionali più orientate al risultato di breve termine e meno flessibili rispetto alle specifiche esigenze delle zone periferiche; una possibile conseguenza di siffatti comportamenti potrebbe essere il drenaggio delle risorse finanziarie dalle economie locali verso le regioni centrali. Il risparmio periferico si indirizzerebbe verso i centri finanziari sia direttamente, perché attratto dalla maggiore stabilità delle economie più sviluppate, dai minori

¹⁴ Alessandrini, Papi e Zazzaro (2003).

rischi sistemici e dalle migliori opportunità di diversificazione delle combinazioni rischio-rendimento che le istituzioni operanti nei centri finanziari sarebbero in grado di offrire, sia indirettamente, perché le banche provenienti dall'esterno impiegherebbero altrove i risparmi raccolti nelle regioni periferiche. In definitiva, in un contesto generale di progressiva apertura dei mercati finanziari e della contendibilità delle proprietà degli istituti del credito, si potrebbe determinare un'ulteriore polarizzazione tra vantaggi e svantaggi per lo sviluppo delle aree più forti e rispettivamente meno forti.

In verità, come accade spesso, la realtà si sviluppa attraverso esperienze che rispondono all'esigenza di adeguarsi a norme ma anche alle esigenze del territorio e al mercato. Dalla combinazione di queste risposte possono emergere sia i benefici che le criticità segnalati precedentemente.

A tal proposito occorre infatti segnalare per quanto una logica di specializzazione dimensionale dell'offerta del credito possa avere luogo (e forse sia opportuno che abbia luogo), esistono situazioni in cui si è verificata una tendenza di molte banche locali a cercare soluzioni aggregative allo scopo di poter meglio sfruttare i vantaggi delle economie di scala, così come pure esistono realtà bancarie di grandi dimensioni fortemente radicate nei territori di origine. Entrambe queste esperienze dovrebbero in effetti essere coerenti con la necessità di migliorare, da un lato, l'efficienza degli istituti di credito e di promuovere, dall'altro, lo sviluppo del territorio attraverso la valorizzazione delle sue risorse.

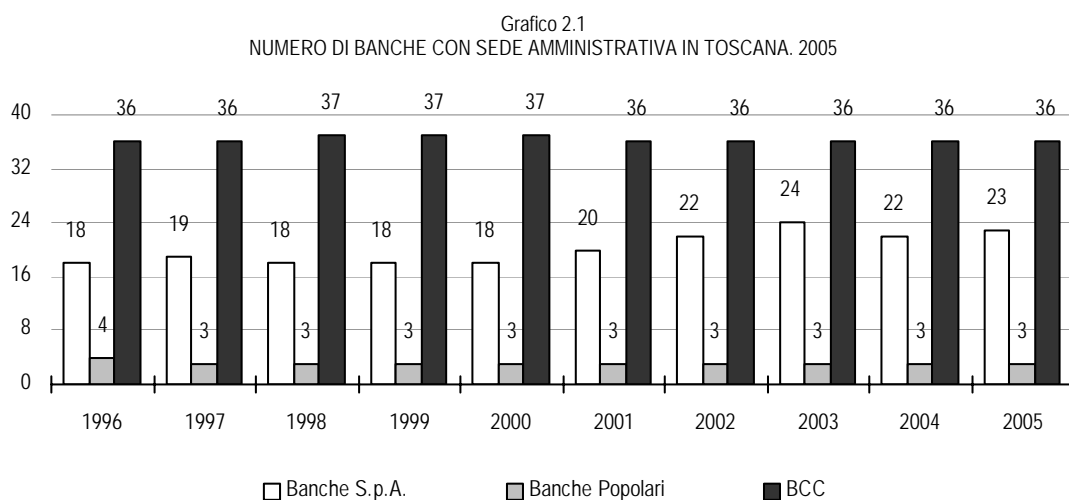
2. L'OFFERTA DI CREDITO IN TOSCANA

2.1 La struttura del sistema creditizio

- *L'articolazione territoriale*

Nel corso dell'ultimo decennio, la struttura del sistema bancario regionale non ha registrato variazioni di rilievo. Tuttavia, il numero di istituti bancari presenti nel territorio ha registrato una dinamica tutt'altro che scontata a fronte delle valutazioni precedentemente fatte in relazione al processo di concentrazione. Infatti, il numero complessivo di banche con sede amministrativa in Toscana è cresciuto anziché diminuire a causa del processo di concentrazione, passando dalle 58 unità del 1996 alle 62 unità del 2005 (Graf. 2.1). Di queste, il 58% è rappresentato da Banche di Credito Cooperativo (36 unità), il 37% da Banche S.p.A. (23 unità) mentre il rimanente 5% è costituito da Banche Popolari (3 sole unità). Le banche di credito cooperativo hanno mantenuto pressoché costante il loro numero sul territorio, le banche commerciali hanno aumentato il loro numero di 5 unità, mentre le popolari hanno addirittura ridotto il numero di un'unità.

Nel complesso, le banche con sede amministrativa in Toscana rappresentano il 50,8% delle banche presenti sul territorio regionale.



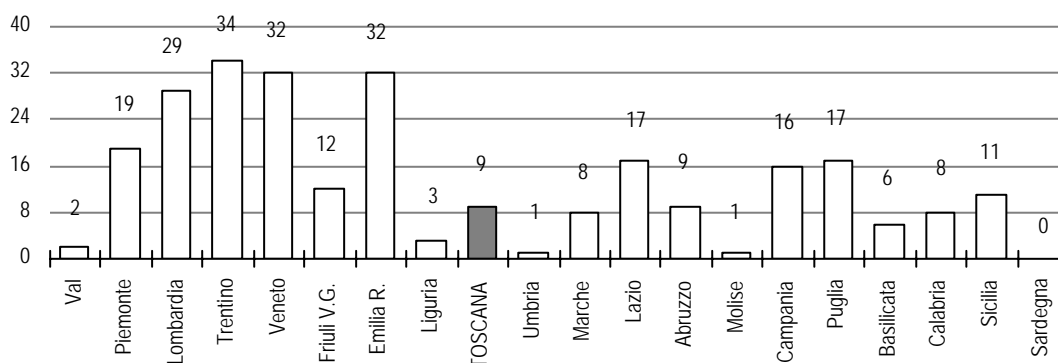
Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia B.I.P.

Questa sostanziale staticità nei numeri sembra suggerire che nella regione il processo di concentrazione, e in particolare il fenomeno delle aggregazioni attraverso acquisizione e fusione, hanno avuto un più debole influsso sull'assetto bancario rispetto a quanto avvenuto nel resto del paese. In Toscana il numero di acquisizioni e fusioni (9) rilevate tra il 1994 e il 2003 è inferiore alla media nazionale e comunque molto più basso del numero di operazioni registrato dalle Regioni del Centro-Nord (Graf. 2.2).

Si consideri inoltre che la quasi totalità delle operazioni di acquisizione non ha riguardato banche toscane mentre le acquisizioni da e verso banche toscane sostanzialmente si sono equivate (6% contro 5%), contribuendo alla stabilità del numero di banche con sede in regione come precedentemente affermato. Le innovazioni legislative orientate a una maggiore apertura

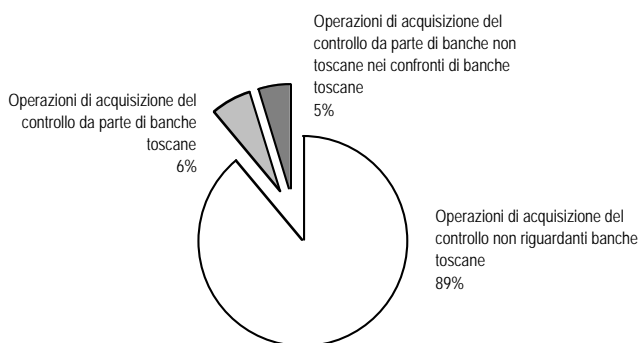
del sistema bancario hanno determinato nella regione un “aggiustamento” dell’assetto preesistente piuttosto che un suo cambiamento vero e proprio (Graf. 2.3).

Grafico 2.2
FUSIONI E INCORPORAZIONI DI BANCHE IN ITALIA PER REGIONE. 1994-2003



Fonte: Le banche in Toscana (2004)

Grafico 2.3
ACQUISIZIONI DEL CONTROLLO. 1994-2003
Valori percentuali



Fonte: Le banche in Toscana (2004)

L’universo bancario toscano ha dunque una struttura piuttosto dicotomica sul piano dimensionale: costituito da un lato da pochi grandi gruppi (le S.p.A. come Monte dei Paschi di Siena e le Casse di Risparmio), dall’altro da un insieme numeroso di istituti minori che operano prevalentemente a scala locale. Infine, vi sono le 3 banche popolari, quella di Lajatico, di Cortona e soprattutto Banca Etruria. Quest’ultima è uno dei più importanti gruppi bancari presenti in Toscana (il terzo dopo il gruppo MPS e CR Firenze in termini di mezzi amministrati) e il più grande facente capo a una banca popolare regionale.

La polarizzazione dimensionale emerge in maniera più evidente osservando il numero di sportelli: alle S.p.A. è infatti riconducibile il più alto numero di sportelli, 1.858 al 2005, corrispondenti all’81% del totale; seguono le BCC e le BP con valori nettamente inferiori. Da notare inoltre la bassa presenza di sportelli di banche estere, appena 4 in tutta la regione.

Nel decennio considerato, l’incremento continuativo del numero di sportelli è analogo a quello registrato a livello nazionale; nel 2005 si contano 2.297 unità. Di questi, gli sportelli bancari che fanno capo a banche con sede in Toscana sono 1.755 e rappresentano il 76,4% del totale (Tab. 2.4).

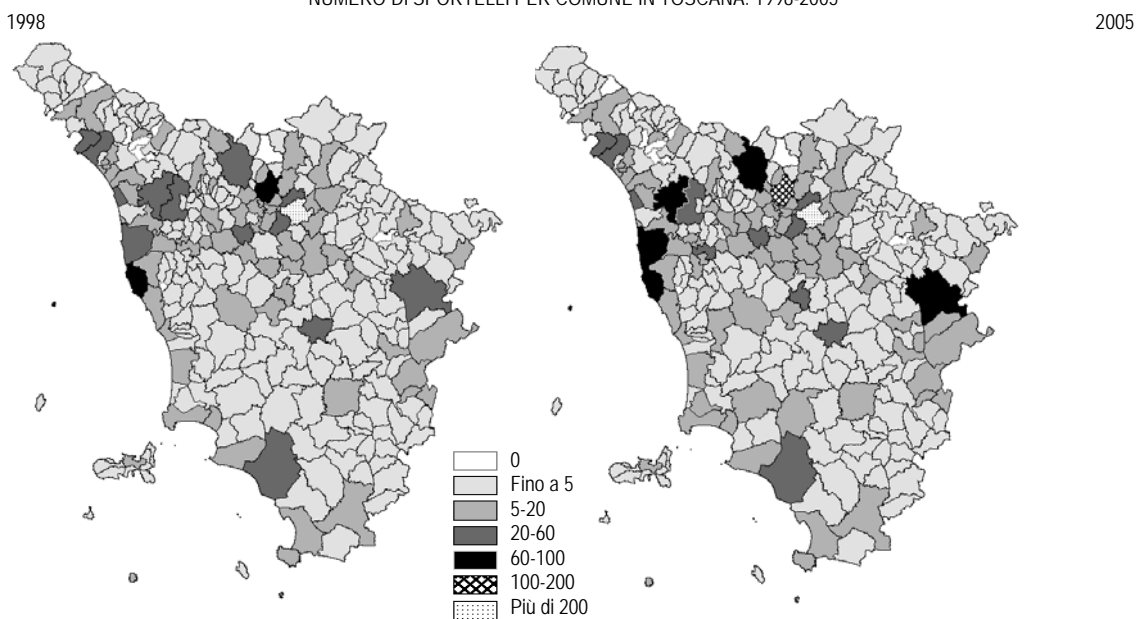
Tabella 2.4
 NUMERO DI SPORTELLI PER TIPOLOGIA ISTITUZIONALE DI BANCA. 1996-2005.
 Valori assoluti e percentuali

	BCC	BP	S.p.A.	Banche estere	TOTALE SPORTELLI
1996	158	136	1.482	2	1.780
1997	172	156	1.519	2	1.851
1998	184	161	1.552	2	1.901
1999	189	164	1.600	2	1.957
2000	204	180	1.658	2	2.046
2001	213	192	1.709	3	2.119
2002	227	141	1.795	2	2.167
2003	234	176	1.805	1	2.218
2004	249	177	1.826	3	2.257
2005	256	179	1.858	4	2.297
Var. % 05/96	62,02	31,62	25,37	100,00	29,04

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia

La dislocazione degli sportelli bancari può essere messa in relazione con vari fattori tra cui il grado di sviluppo del territorio, il grado di concorrenza del sistema bancario esercitato dalla presenza più o meno forte di più istituti e rispettivi sportelli, la vicinanza al comune dove ha sede l'istituto bancario ecc.. Il numero di sportelli è andato aumentando nella maggior parte dei comuni della Toscana. I maggiori aumenti si sono registrati nei comuni capoluogo dove la numerosità risultava già elevata (Fig. 2.5). A Firenze il numero di sportelli aumenta di 58 unità portandosi a 292 nel 2005, corrispondenti al 12,7% del totale; segue per numerosità Prato (102, 4,4%). Numerosità e variazioni di rispetto si registrano anche nei comuni di Sesto Fiorentino, Scandicci, Capannori, Montecatini Terme, Empoli. Le città a maggiore concentrazione abitativa e di produzione sia terziaria che industriale costituiscono dunque il principale fattore di insediamento bancario. Vi sono, al contrario, 11 comuni montani (in bianco nelle Figure) dove non è presente alcuno sportello bancario né al 1998 né al 2005; si tratta di comuni montani dislocati sull'Appennino Tosco-Emiliano a esclusione di Orciano Pisano e di Ortignano Raggiolo. Nel complesso però la Toscana, con il 96,2% di comuni con almeno uno sportello, si colloca ben al di sopra della media italiana (73%); nelle province di Firenze, Grosseto, Livorno, Pistoia e Siena il 100% dei comuni ha uno o più sportelli bancari; la percentuale più bassa la registra la provincia di Lucca (82,9%).

Figura 2.5
 NUMERO DI SPORTELLI PER COMUNE IN TOSCANA. 1998-2005

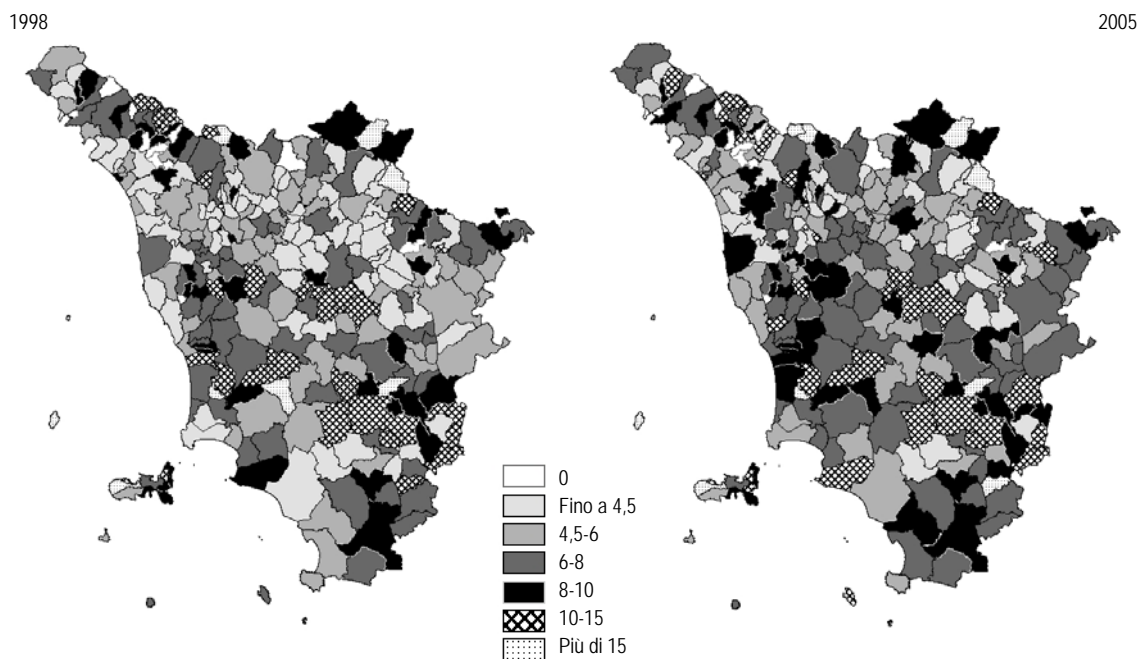


Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia B.I.P.

Se invece di considerare il solo numero di sportelli verificiamo il rapporto tra tale numero e la popolazione, la mappa delle intensità appare molto diversa da quelle precedenti. Si verifica anzitutto che la situazione al 2005 non è molto diversa da quella del 1998.

Le zone dove l'intensità di presenza bancaria è maggiormente (e più diffusamente) cresciuta sono la provincia di Arezzo e le aree distrettuali lucchese, del Valdarno inferiore e della Val d'Era. La media degli sportelli per 10.000 abitanti nel 1998 era di 5,4; nel 2005 è salita a 6,3 unità (Fig. 2.6).

Figura 2.6
SPORTELLI OGNI 10.000 ABITANTI PER COMUNE IN TOSCANA. 1998-2005



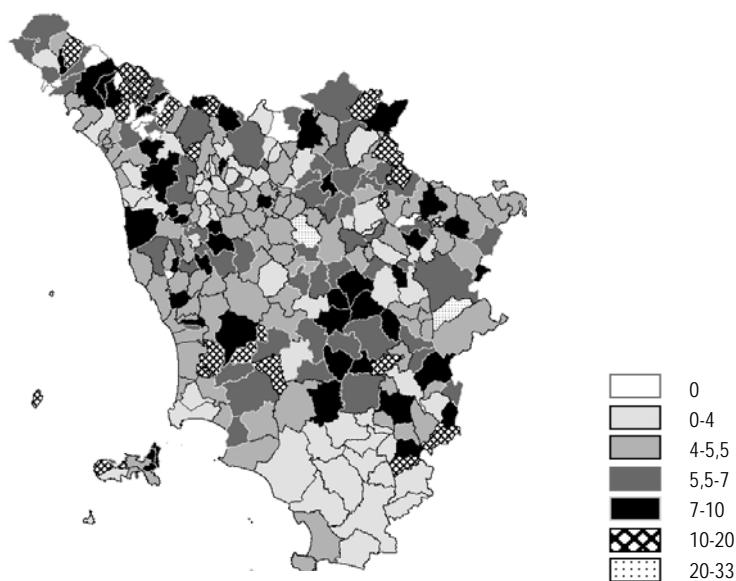
Fonte: Elaborazioni su dati banca d'Italia B.I.P.

Dal quadro che risulta dalla comparazione tra le due carte della figura 2.6, non emerge una precisa dinamica: la variabilità dei risultati suggerisce che le banche abbiano operato tenendo conto delle specifiche caratteristiche territoriali nell'apposizione degli sportelli.

Se si considera invece il numero di sportelli per 1.000 unità locali, la mappa cambia ancora (Fig. 2.7). Vi sono diverse aree che mostrano indici di presenza bancaria su livelli medi e medio-alti: è il caso della provincia di Siena, della porzione nord-est della provincia di Firenze, delle province di Lucca e Massa Carrara, della Montagna e il capoluogo pistoiese, infine, delle Colline metallifere. Spesso gli indici più alti si trovano proprio in corrispondenza di comuni periferici (Appennino Tosco-Emiliano) o di piccoli comuni delle colline interne, aree dove la presenza di unità locali è relativamente basso. Relativamente bassa la presenza di sportelli rispetto alle unità locali lungo tutto l'asse dell'Arno, sulla costa e nel sud della provincia di Grosseto.

I comuni capoluogo, a esclusione di Massa e Grosseto, si allineano all'indice medio regionale, pari a 5,2 sportelli per 1.000 unità locali; in realtà, Siena, Pisa e Lucca registrano valori lievemente superiori. L'indice più alto è comunque riconducibile ai comuni di San Casciano nel Chianti fiorentino e di Castiglion Fiorentino nell'aretino.

Figura 2.7
SPORTELLI OGNI 1.000 UNITÀ LOCALI PER COMUNE IN TOSCANA. 2004



Fonte: Elaborazioni su dati banca d'Italia B.I.P.

Da uno sguardo al trend della dotazione bancaria regionale per tipologia dimensionale emerge, in primo luogo, un importante passo in avanti compiuto dalle banche più piccole¹⁵ nella dislocazione territoriale. Il numero di sportelli di queste banche è aumentato tra il 1999 ed il 2005 del 33% circa (più che nella media italiana, +25%), con punte dell'ordine del 60% nelle province di Grosseto e di Firenze e del 40% nella provincia di Pistoia (Tab. 2.8).

Tabella 2.8
SPORTELLI DI BANCHE PICCOLE E MINORI PER PROVINCIA IN TOSCANA. 1999-2005
Valori assoluti e percentuali

	Sportelli banche piccole e minori		Var. 05/99 (%)	Incidenza sul totale sportelli rispettivo (%)		Diff. 05/99 (%)
	1999	2005		1999	2005	
Arezzo	66	84	27,3	36,3	39,6	3,3
Firenze	128	204	59,4	23,7	32,0	8,3
Grosseto	28	45	60,7	23,9	32,6	8,7
Livorno	69	88	27,5	43,4	46,6	3,2
Lucca	107	132	23,4	49,3	53,0	3,7
Massa Carrara	43	52	20,9	47,3	51,0	3,7
Pisa	125	154	23,2	56,8	60,4	3,6
Pistoia	86	121	40,7	62,3	67,6	5,3
Prato	54	68	25,9	47,0	51,1	4,1
Siena	59	69	16,9	33,1	34,2	1,1
<i>Toscana</i>	<i>765</i>	<i>1.017</i>	<i>32,9</i>	<i>39,7</i>	<i>44,3</i>	<i>5,2</i>
ITALIA	9.124	11.411	25,1	33,6	36,2	2,6

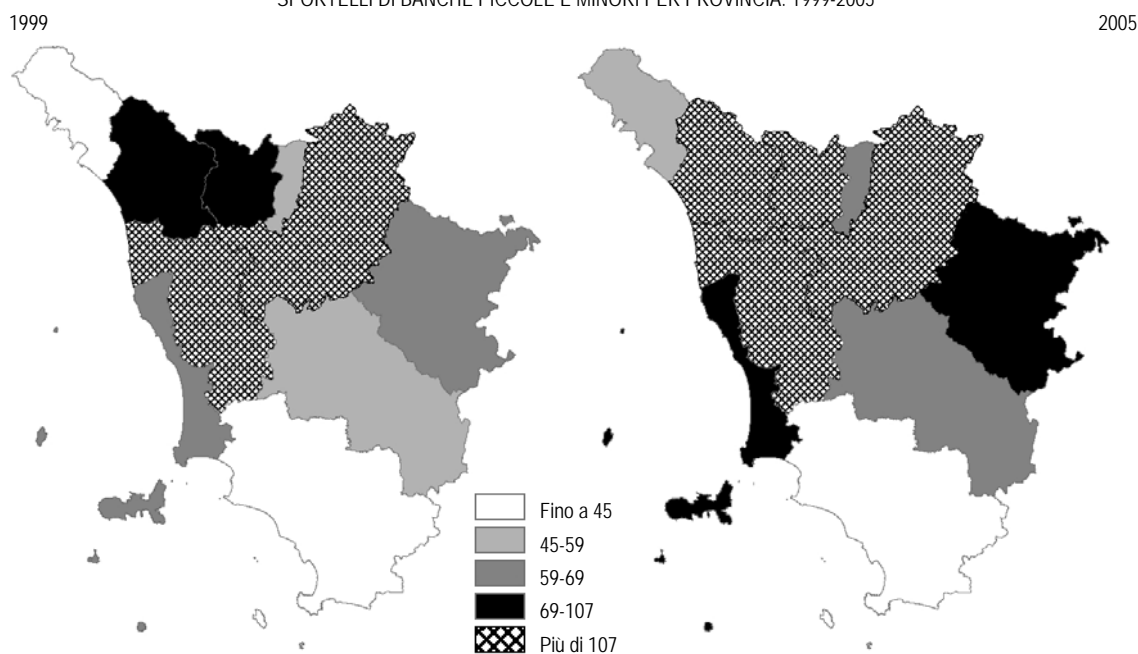
Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia B.I.P.

¹⁵ Secondo la definizione della Banca d'Italia vengono considerate banche piccole le banche con un ammontare di fondi intermediati medi compresi tra 1 e 7 miliardi di euro, vengono considerate banche minori quelle con un ammontare di fondi intermediati medi inferiori a 1 miliardo di euro.

Nel 2005, l'incidenza di questi sportelli sul totale degli sportelli presenti a scala regionale è mediamente del 44%, ben superiore all'incidenza media a scala nazionale (36%). Particolarmente elevata la presenza delle banche piccole e minori nelle province di Pistoia (68%) e Pisa (60%). L'aumento complessivo dell'incidenza è stato nella regione del 5,2%.

Nel novero delle banche piccole e minori rientrano la totalità delle banche locali. E' opportuno sottolineare che in Toscana questo tipo di istituti hanno sempre rappresentato un importante punto di riferimento per il territorio. La significativa crescita degli sportelli conferma l'importanza del ruolo che le banche locali svolgono come partner nelle scelte di investimento delle imprese e delle famiglie toscane. La conferma di questo aspetto può derivare dalla semplice distribuzione della numerosità degli sportelli facenti capo a queste banche nel territorio, da cui emerge la maggiore presenza nelle aree di maggiore densità insediativa civile e produttiva (Fig. 2.9).

Figura 2.9
SPORTELLI DI BANCHE PICCOLE E MINORI PER PROVINCIA. 1999-2005



Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia B.I.P.

Per quanto riguarda gli sportelli degli istituti maggiori¹⁶, il risultato tra 1999 e 2005 è positivo, anche se di minore intensità rispetto a quanto visto prima: +7,4% a livello regionale (+11,4% a livello nazionale). I maggiori incrementi percentuali (intorno al 12%) si registrano nelle province di Livorno, Siena e Pistoia; il più basso nella provincia di Massa Carrara (4%).

Specularmente a quanto rilevato per le banche minori, nel periodo considerato, il peso degli sportelli facenti capo alle banche maggiori diminuisce: mentre a scala nazionale la riduzione del peso è di 2,6 punti percentuali, in Toscana è del 5,2%, con i tassi più alti nelle province di Grosseto (-8,7%) e Firenze (-8,3%) (Tab. 2.10).

¹⁶ Secondo la definizione della Banca d'Italia vengono considerate banche medie le banche con un ammontare di fondi intermediati medi compresi tra 7 e 20 miliardi di euro, vengono considerate banche grandi quelle con un ammontare di fondi intermediati medi compresi tra 20 e 45 miliardi di euro, vengono considerate banche maggiori quelle con un ammontare di fondi intermediati medi superiori a 45 miliardi di euro.

In definitiva, la presenza delle banche aumenta in gran parte del territorio e, in questo processo, si rafforza in particolare la componente delle banche locali.

Tabella 2.10
SPORTELLI DI BANCHE MAGGIORI, GRANDI E MEDIE PER PROVINCIA IN TOSCANA. 1999-2005
Valori assoluti e percentuali

Province	Sportelli banche maggiori, grandi e medie		Var. 05/99 (%)	Incidenza sul totale sportelli rispettivo (%)		Diff. 05/99 (%)
	1999	2005		1999	2005	
Arezzo	116	128	10,3	63,7	60,4	-3,4
Firenze	412	434	5,3	76,3	68,0	-8,3
Grosseto	89	93	4,5	76,1	67,4	-8,7
Livorno	90	101	12,2	56,6	53,4	-3,2
Lucca	110	117	6,4	50,7	47,0	-3,7
Massa Carrara	48	50	4,2	52,7	49,0	-3,7
Pisa	95	101	6,3	43,2	39,6	-3,6
Pistoia	52	58	11,5	37,7	32,4	-5,3
Prato	61	65	6,6	53,0	48,9	-4,2
Siena	119	133	11,8	66,9	65,8	-1,0
<i>Toscana</i>	<i>1.192</i>	<i>1.280</i>	<i>7,4</i>	<i>60,9</i>	<i>55,7</i>	<i>-5,2</i>
ITALIA	18.034	20.087	11,4	66,4	63,8	-2,6

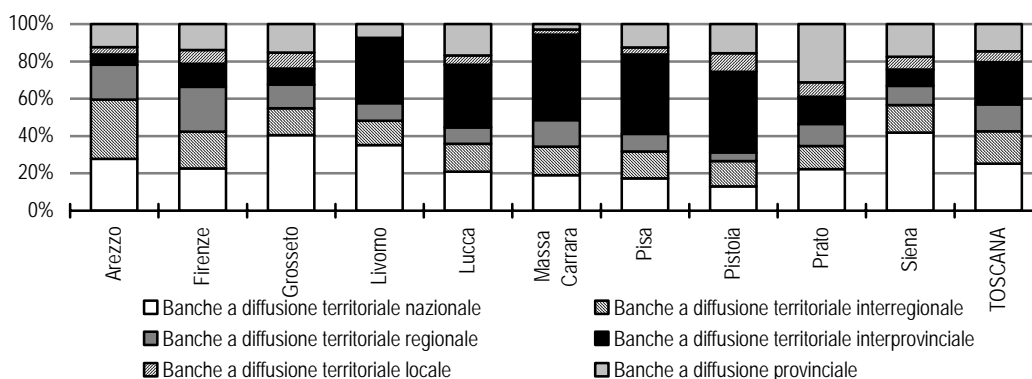
Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia B.I.P.

Vista l'impossibilità di quantificare per provincia gli sportelli delle banche con sede amministrativa al di fuori della Toscana, un'approssimazione di questa variabile può essere ricavata dall'analisi della ripartizione degli sportelli per classe territoriale di banca (Graf. 2.11). Emerge in questo che la maggioranza degli sportelli degli istituti toscani appartengono alla categoria delle banche regionali, interprovinciali, locali e provinciali. Questa ripartizione non differisce in maniera sostanziale da quella italiana, dove comunque la quota di sportelli delle banche a diffusione nazionale e regionale risulta maggiore.

Gli sportelli degli istituti di credito a diffusione interprovinciale costituiscono quasi la metà del totale nelle province di Massa Carrara, Pisa e Pistoia; a conferma che in queste zone, soprattutto nel pisano e nel pistoiese il vincolo che intercorre tra comunità e banca locale è molto forte. Nella provincia di Pistoia si registra la più alta percentuale degli sportelli di banche a diffusione subregionale, complessivamente del 74%.

La maggiore presenza di sportelli di banche a diffusione interregionale e nazionale si osserva nella provincia di Arezzo (60%), Grosseto (58%), e Siena (58%).

Grafico 2.11
RIPARTIZIONE PROVINCIALE DEGLI SPORTELLI PER CLASSE TERRITORIALE. 2005
Valori percentuali



Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia B.I.P.

Si consideri ora la ripartizione degli sportelli nei comuni toscani per gruppo istituzionale di appartenenza (Fig. 2.12). Le BCC si concentrano, come prevedibile, nei comuni dove ha sede l'istituto e in quelli attigui; la loro presenza è concentrata lungo l'arco territoriale che va dall'Appennino pistoiese verso la montagna senese passando per le aree più ricche del centro regionale (Prato, Firenze, Chianti, ecc.), nonché verso il basso Valdarno e il sud del grossetano. In particolare, la maggiore concentrazione di sportelli si registra nei comuni di Pistoia, Firenze, Prato e Siena, capoluoghi ricchi a specializzazione industriale e terziaria.

Per quanto concerne le banche popolari, le presenze più elevate sono riconducibili principalmente ai capoluoghi di provincia.

Si consideri, infine, la presenza degli sportelli delle banche S.p.A.. Si tratta di un numero di sportelli nettamente superiore rispetto agli altri due tipi di banca e la maggiore concentrazione si riscontra nei capoluoghi di provincia. Tuttavia, queste banche coprono la quasi totalità del territorio toscano. Solamente 17 comuni in tutta la regione non dispongono di un loro sportello e in 11 di questi non è presente alcuno sportello. Dei 44 comuni che in Toscana possiedono un solo sportello, in 4 è presente una banca popolare, in 1 una banca di credito cooperativo, mentre nel resto degli altri 39 comuni la presenza è prevalentemente del Monte dei Paschi di Siena o delle Casse di Risparmio locali.

Questa ripartizione è di grande interesse se si considera che spesso si riconosce alle banche locali (generalmente assimilate alle banche minori) la caratteristica di avere un maggiore radicamento nelle comunità locali; al contrario, le banche maggiori sarebbero quelle che tendono a specializzarsi in attività più complesse, innovative e comunque negli affidamenti a medie e grandi imprese, tutte attività facenti capo ai centri maggiori. In realtà la diffusa presenza delle medio-grandi banche regionali in tutto il territorio, anche nelle aree più marginali smentisce questa interpretazione. Deve essere considerato, infatti, che le banche maggiori dispongono di più risorse finanziarie poter destinare alla creazione di nuove filiali anche in tali aree, potendo contare su più ampie e solide basi patrimoniali. E' questa dunque una interessante indicazione della compatibilità (non conflittualità) tra ricerca della redditività e del profitto, importanti obiettivi aziendali, e comportamenti orientati a promuovere lo sviluppo economico del territorio; in altri termini, lo sforzo degli istituti di credito nel coadiuvare il tessuto economico locale potrebbe essere un'azione proficua per far sviluppare la realtà regionale e anche, in un'ottica di lungo periodo, la propria efficienza gestionale.

Figura 2.12
DISLOCAZIONE DEGLI SPORTELLI PER TIPOLOGIA ISTITUZIONALE DI BANCA. 2005

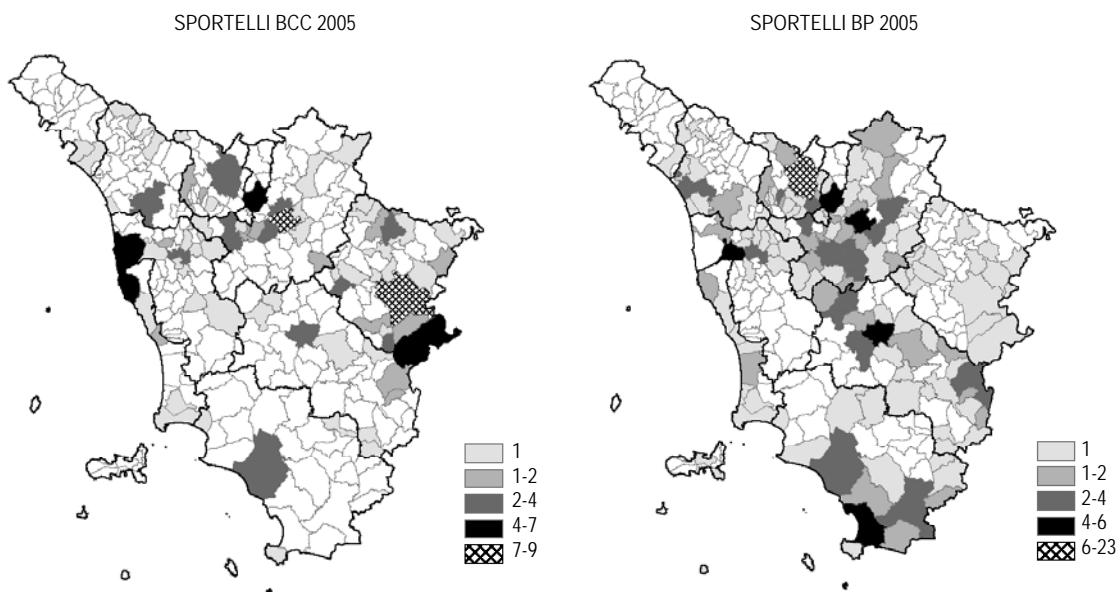
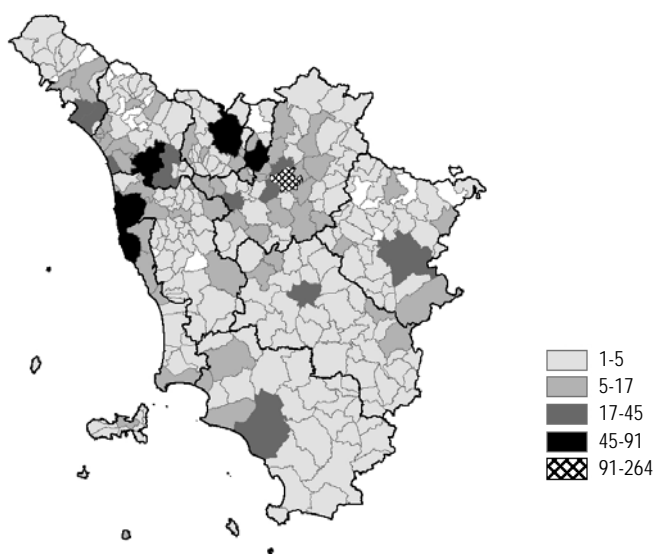


Figura 2.12 segue
SPORTELLI S.P.A. 2005



Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia, B.I.P.

Si osservino infine le quote di mercato delle diverse classi istituzionali di banche in termini di sportelli, impieghi e depositi (Tab. 2.13). In relazione alle tre variabili emerge una prevalente esposizione delle banche regionali che registrano quote percentuali sempre al di sopra del 50%; più in particolare, del totale degli sportelli presenti nel territorio nel 2005, il 56,4% è regionale (il 60% di queste è, a sua volta, costituito da S.p.A.); la quota dei prestiti erogati è il 63,5%; mentre la quota della raccolta è del 79,5% del totale toscano. E' bene però sottolineare che la quota dei prestiti delle banche regionali, seppure prevalente, è inferiore alla corrispondente quota di raccolta. Infatti, il 36% degli impieghi nella regione è riconducibile alle banche extraregionali.

Tabella 2.13
COMPOSIZIONE DEL MERCATO BANCARIO TOSCANO. 2005
Valori percentuali

	2002	2003	2004	2005
<i>Quote di mercato degli sportelli</i>				
Banche Regionali	77,1	76,4	76,3	76,4
S.p.A.	61,7	61	60,5	60,6
BP	4,9	4,9	4,8	4,7
BCC	10,5	10,6	11	11,1
Banche Extraregionali	22,9	23,6	23,7	23,6
<i>Quote di mercato dei prestiti</i>				
Banche Regionali	64,1	64,2	64,6	63,5
S.p.A.	53,5	52,8	52,7	51,5
BP	3,6	3,6	3,5	3,6
BCC	7	7,7	8,3	8,4
Banche Extraregionali	35,9	35,8	35,4	36,5
<i>Quote di mercato della raccolta</i>				
Banche Regionali	79,9	79,6	79,8	79,5
S.p.A.	65,9	65,3	64	62,9
BP	4,5	4,5	4,6	4,6
BCC	9,6	9,8	11,2	11,9
Banche Extraregionali	20,1	20,4	20,2	20,5

Fonte: Banca d'Italia, Note sull'andamento dell'economia della Toscana 2005

Tra il 2002 e il 2005 non si sono registrate significative variazioni delle quote. Da segnalare, nell'ambito delle banche regionali la lieve riduzione delle quote di prestiti e raccolta delle S.p.A. in favore prevalentemente delle BCC.

L'esigenza di realizzare una razionale allocazione degli sportelli sul territorio è, sin dalla riforma del '93, una strategia largamente condivisa dalle banche operanti in Italia. Anche la letteratura riguardante l'efficienza del sistema bancario attribuisce estrema importanza al rapporto tra le grandezze operative e strutturali delle aziende bancarie e la loro articolazione territoriale.

Uno studio svolto allo scopo di confrontare la situazione del sistema bancario toscano rispetto a quella delle altre regioni (Alessandrini, 1996)¹⁷, individua, attraverso una *cluster analysis*, tre categorie di regioni in base al grado di sviluppo della struttura finanziaria: aree finanziariamente avanzate, intermedie e arretrate. I tre valori di merito scaturiscono dall'analisi di alcuni indicatori dove le principali grandezze riguardano i depositi, gli impieghi e gli sportelli sul territorio. I risultati sono esposti nella figura 2.14.

La divisione del Paese tra Centro-Nord e Sud è molto netta. Due sono le regioni maggiormente sviluppate dal punto di vista bancario e sono la Lombardia e il Lazio, che formano l'area denominata "avanzata". La quasi totalità del Centro-Nord, Toscana compresa, corrisponde invece a un'area intermedia suscettibile di miglioramenti. In questo gruppo si inserisce anche l'Abruzzo. Eccezione di questa circoscrizione è la Liguria che insieme a tutte le altre regioni meridionali, isole comprese, va a costituire la zona maggiormente arretrata dal punto di vista della bancarizzazione.

Figura 2.14
INDICE DI BANCARIZZAZIONE DELLE REGIONI ITALIANE. 2005



¹⁷ La *Cluster analysis*, individua le tre classi di regioni utilizzando i seguenti indicatori: depositi/PIL, depositi/sportelli, depositi/popolazione, indice equilibrio sportelli (definito dal rapporto tra la quota di sportelli regionali sul totale nazionale e la corrispondente quota di popolazione regionale sul totale nazionale), impieghi/depositi, impieghi/pil, impieghi/popolazione, impieghi/sportelli, banche/totale banche nazionale; piazze bancabili/comuni; PIL/sportelli; popolazione/sportelli; sportelli/piazze bancabili, sportelli/totale nazionale sportelli, superficie/sportelli.

2.2

L'operatività del sistema creditizio

- *I depositi*

I depositi bancari sono una buona *proxy* del livello di attività di raccolta bancaria di un dato territorio; il loro livello dipende dalla propensione del pubblico a detenere circolante e dalla propensione delle banche ad accumulare riserve libere. Il livello dei depositi misura, in altre parole, la fiducia riposta nel mercato del credito da parte del pubblico, mentre gli impieghi forniscono la percezione che hanno le banche in merito alla rischiosità del territorio.

Tra il 1999 e il 2005, il livello dei depositi bancari ha registrato in Toscana un aumento, in valori correnti del 20%, ben inferiore alla media nazionale pari invece al 33%. Le dinamiche però sono state molto differenziate a scala provinciale: le variazioni più consistenti si sono registrate nelle province di Prato (+33,3%) e Firenze (+27,7); l'aumento più contenuto (6,4%) spetta alla provincia di Arezzo (tabella 19). A Siena invece il livello dei depositi è diminuito del 6,1%. In valori assoluti Firenze, con circa 15 miliardi di euro, detiene circa un terzo del totale dei depositi regionali (Tab. 2.15).

Tabella 2.15
DEPOSITI NELLE PROVINCE TOSCANE. 1999-2005
Valori in milioni di euro e percentuali

	Depositi		Depositi Var. 05/99 (%)
	1999	2005	
Arezzo	3.789	4.033	6,4
Firenze	11.773	15.032	27,7
Grosseto	1.815	2.144	18,1
Livorno	2.490	3.182	27,8
Lucca	3.753	4.760	26,8
Massa Carrara	1.546	1.832	18,5
Pisa	3.871	4.871	25,8
Pistoia	2.862	3.372	17,8
Prato	2.634	3.511	33,3
Siena	4.651	4.368	-6,1
<i>Toscana</i>	<i>39.184</i>	<i>47.106</i>	<i>20,2</i>
ITALIA	518.120	690.746	33,3

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia B.I.P.

Un'analisi parziale del rapporto tra livello dei depositi per comune e rispettivo numero di sportelli ci mostra un quadro piuttosto variegato della regione¹⁸. Gli andamenti registrati tra il 1999 e il 2005 non sembrano avere determinato cambiamenti di rilievo; in ogni caso, le variazioni registrate del livello dei depositi per sportello sembra derivare più dalla dinamica del numero di sportelli piuttosto che da aumenti o diminuzioni dei depositi.

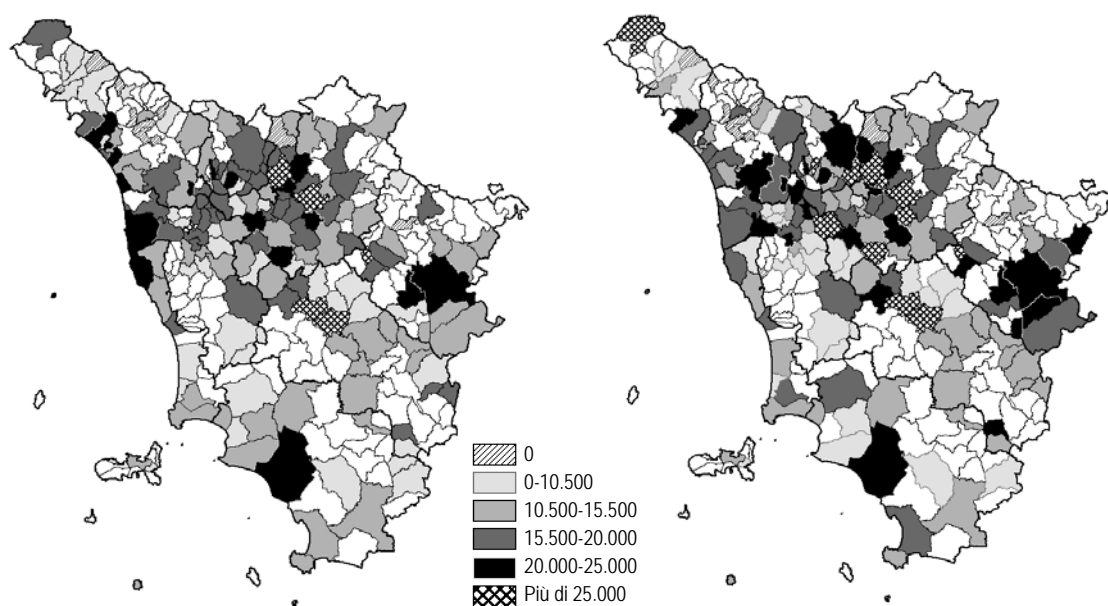
I livelli più alti del rapporto si rilevano, nel 2005, nelle province di Prato, Firenze e Siena; seguono i vari comuni capoluogo (Fig. 2.16).

¹⁸ L'analisi è parziale nel senso che per molti comuni non è disponibile il dato sui depositi e quindi non è stato possibile calcolare il rapporto. Nella figura sono rappresentati in bianco.

Figura 2.16
DEPOSITI SU SPORTELLI PER COMUNE. 1999-2005

1999

2005



Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia B.I.P.

Si considerino ora le principali tipologie di depositi: depositi a risparmio, buoni fruttiferi, certificati di deposito e c/c passivi.

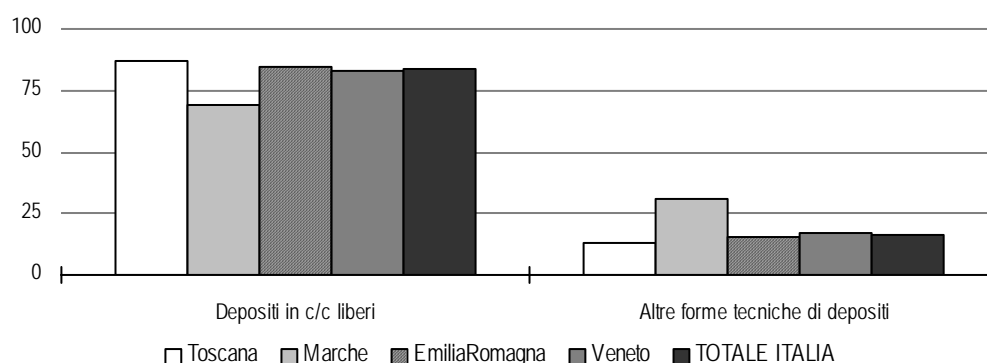
Il quadro regionale relativo all'anno 2005 non si discosta particolarmente dalla situazione registrata mediamente a scala nazionale e nelle altre regioni del centro nord. In Toscana, la forma di deposito più diffusa è il deposito in c/c, che rappresenta l'87,1% del totale, quota più alta non solo delle altre regioni inserite, ma anche della media nazionale. Scarsa incidenza assumono le altre forme di deposito maggiormente remunerative, quali i buoni fruttiferi e i certificati di deposito ad esclusione di quelli entro i 18 mesi (3,2%). Questi detengono quote quasi nulle sul rispettivo totale, e la loro somma non supera e nemmeno raggiunge quella dei depositi a risparmio che incidono per l'8,7% del totale (Tab. 2.17 e Graf. 2.18).

Tabella 2.17
DISTRIBUZIONE PER FORMA TECNICA DEI DEPOSITI E LOCALIZZAZIONE DELLA CLIENTELA. 2005
Valori assoluti in milioni di euro

	Depositi a risparmio liberi	Depositi in conto corrente liberi	Buoni fruttiferi e certificati di deposito fino a 18 mesi	Buoni fruttiferi e certificati di deposito oltre 18 mesi	Depositi vincolati diversi da buoni fruttiferi e certificati di deposito
<i>Toscana</i>	3.713	37.266	1.388	64	371
Marche	2.574	11.373	2.206	110	256
Emilia-Romagna	5.278	52.124	3.068	276	679
Veneto	7.020	46.122	1.629	192	864
TOTALE ITALIA	70.911	581.134	22.210	3.348	13.142

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia B.I.P.

Grafico 2.18
DISTRIBUZIONE PER FORMA TECNICA DEI DEPOSITI E LOCALIZZAZIONE DELLA CLIENTELA. 2005
Valori in percentuali sui rispettivi totali



Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia B.I.P.

• *Gli impieghi*

Tra il 1999 e il 2005 gli impieghi hanno registrato, in Toscana, un incremento nettamente superiore rispetto ai depositi: si è passati dai circa 50 miliardi di euro a più di 84, con una variazione del 68,6% a fronte di una variazione ben inferiore della media italiana (52,6%) e di un aumento dei depositi del 20,2% (Tab. 2.19). A livello provinciale si sono avute variazioni intorno al valore medio regionale che vanno dal 51,8% di Massa Carrara, la variazione più bassa, al 73% della provincia di Lucca. Queste variazioni hanno intanto determinato che il peso degli impieghi delle banche toscane nel territorio toscano fosse cresciuto dal 6,2% del primo anno considerato al 6,8% del 2005 ma non hanno alterato nella sostanza l'incidenza totale delle province che è in 9 casi lievemente diminuita. Unica eccezione è la provincia di Siena dove si è rilevata una variazione del livello degli impieghi assai al di sopra di quanto rilevato nelle altre province e di cui si è detto finora: l'aumento è stato del 156%; questo significa che gli impieghi si sono poco meno che triplicati, passando dai circa 3,5 miliardi di euro agli oltre 9 miliardi; l'incidenza dei depositi è passata nel periodo dal 7,1% al 10,7% del totale regionale.

Questi aumenti hanno portato ad accrescere la già presente discrepanza tra depositi e impieghi; in particolare, questa forbice tra le due variabili è accresciuta in misura marcata nelle province di Arezzo e, per le ragioni appena segnalate, di Siena. Parte di questa accresciuta differenza è connessa all'incremento dei prestiti verso le imprese finanziarie e assicurative che, dal 2003, hanno registrato alti tassi di crescita: il 14% nel 2004 e il 39% nel 2005.

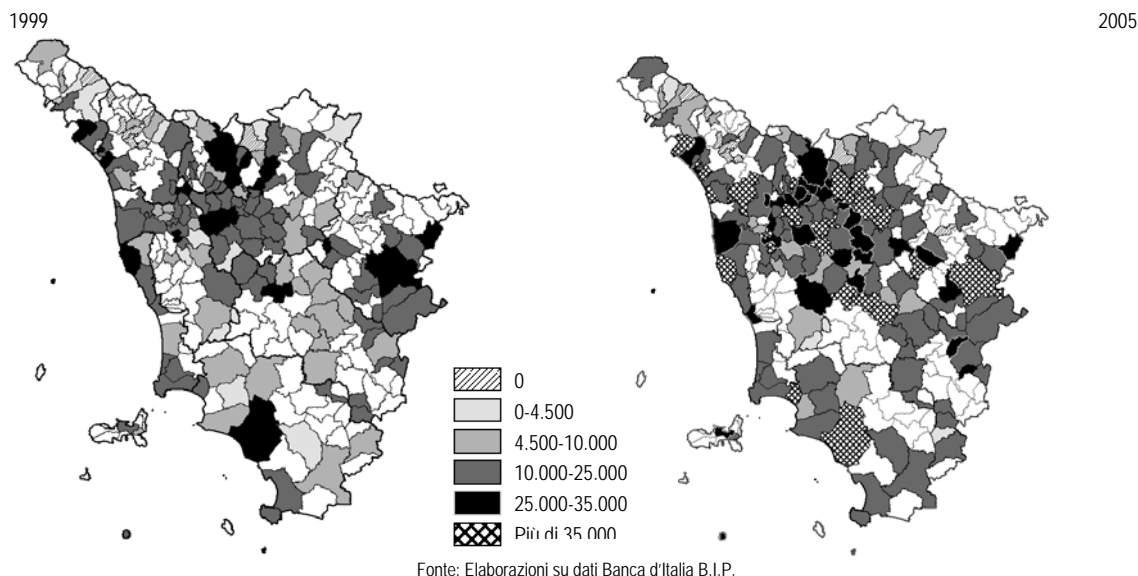
Tabella 2.19
IMPIEGHI NELLE PROVINCE TOSCANE. 1999-2005
Valori in milioni di euro e percentuali

Province	Valori assoluti		Incidenze %		Variazioni % 05/99
	1999	2005	1999	2005	
Arezzo	4.064	6.423	8,1	7,6	58,0
Firenze	16.838	27.151	33,5	32,1	61,2
Grosseto	2.135	3.469	4,3	4,1	62,5
Livorno	3.566	5.719	7,1	6,8	60,4
Lucca	5.466	9.479	10,9	11,2	73,4
Massa Carrara	1.842	2.797	3,7	3,3	51,8
Pisa	5.045	8.024	10,0	9,5	59,0
Pistoia	3.510	5.844	7,0	6,9	66,5
Prato	4.204	6.668	8,4	7,9	58,6
Siena	3.550	9.097	7,1	10,7	156,3
<i>Toscana</i>	<i>50.220</i>	<i>84.676</i>	100	100	<i>68,6</i>
ITALIA	811.452	1.237.950	(6,2% SU TOT ITA)	(6,8% SU TOT ITA)	52,6

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia B.I.P.

Analogamente a quanto svolto precedentemente in corrispondenza dei depositi, qui di seguito è stata riportata una mappa che rappresenta i livelli medi degli impieghi per sportello bancario nei comuni toscani per cui era disponibile il dato (in bianco i comuni dove il dato non è invece disponibile). Questa volta è ben visibile, rispetto al 1999, l'aumento del livello medio degli impieghi registrato nel 2005, soprattutto nei comuni della piana centrale, in quelli del Chianti senese, nell'aretino e nei capoluoghi della costa centrale (comuni in rosso nella cartina). Ma è altresì visibile un aumento in molto comuni collinari interni della parte centro meridionale della regione (Fig. 2.20).

Figura 2.20
IMPIEGHI SU SPORTELLI PER COMUNE. 1999-2005



Si verifichi ora come le variazioni segnalate abbiano interessato, da un lato, gli impieghi delle famiglie e, dall'altro, quelli delle imprese. Nella prima categoria sono state incluse le famiglie consumatrici; nella denominazione "imprese" sono state comprese sia le società e le quasi società non finanziarie, sia le famiglie produttrici così come indica la Banca d'Italia.

E' interessante rilevare che, nel periodo considerato, sono state soprattutto le famiglie consumatrici toscane ad aumentare in misura consistente, seppure inferiore al tasso medio nazionale, la domanda di finanziamenti bancari: la variazione è stata infatti del 79,7% a livello regionale e del 94,8% a livello nazionale (Tabb. 2.21 e 2.22). Alla base di questi andamenti vi è il forte incremento della domanda di mutui, di prestiti bancari a breve termine e comunque di credito al consumo; a questa crescente domanda, si affianca però anche una motivazione sul lato dell'offerta e cioè l'elevata redditività di questi strumenti.

A livello provinciale si osserva che Prato e Pistoia hanno pressoché raddoppiato l'ammontare degli impieghi destinati alle famiglie (+101,5% e +99,6%, rispettivamente), mentre le altre province hanno comunque registrato variazioni non inferiori al 60%. Nel periodo considerato, l'incidenza sugli impieghi totali cresce in Toscana come nella media italiana; questo significa che gli impieghi di questa categoria hanno registrato una dinamica superiore rispetto a quella di altre categorie e, in particolare, le imprese. A livello provinciale vi sono però due eccezioni: Lucca dove l'incremento degli impieghi verso le famiglie avviene comunque con una riduzione del loro peso sul totale dello 0,8%; e Siena dove tale ultima riduzione è ben più consistente e pari all'8,2%.

Tabella 2.21
 IMPIEGHI DELLE FAMIGLIE CONSUMATRICI PER PROVINCIA. 1999-2005
 Valori assoluti in milioni di euro e percentuali

	Impieghi famiglie		Incidenza sul totale degli impieghi (%)		Var. 05/99 (%)	Diff. 05/99 (%)
	1999	2005	1999	2005		
Arezzo	900	1.624	22,1	25,2	80,5	3,1
Firenze	3.484	6.316	20,7	23,3	81,3	2,6
Grosseto	579	1.123	27,1	32,4	93,9	5,3
Livorno	1.097	1.914	30,8	33,5	74,5	2,7
Lucca	1.210	2.021	22,1	21,3	67,0	-0,8
Massa Carrara	557	891	30,2	31,8	60,0	1,6
Pisa	1.331	2.225	26,4	27,7	67,2	1,3
Pistoia	882	1.760	25,1	30,1	99,6	5,0
Prato	762	1.536	18,1	23,0	101,5	4,9
Siena	976	1.756	27,5	19,3	80,0	-8,2
<i>Toscana</i>	<i>11.777</i>	<i>21.166</i>	<i>23,5</i>	<i>25,0</i>	<i>79,7</i>	<i>1,5</i>
ITALIA	157.099	306.065	19,4	24,7	94,8	5,3

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia B.I.P.

Tabella 2.22
 IMPIEGHI DELLE IMPRESE PER PROVINCIA
 Valori assoluti in milioni e percentuali

	Impieghi imprese		Incidenza sul totale degli impieghi (%)		Var. 05/99 (%)	Diff. 05/99 (%)
	1999	2005	1999	2005		
Arezzo	3.084	4.677	75,9	72,7	47,1	-3,2
Firenze	9.481	14.136	56,3	52,1	43,7	-4,2
Grosseto	1.318	2.283	66,4	65,8	56,6	-0,6
Livorno	2.309	3.571	64,2	62,4	46,3	-1,8
Lucca	3.469	5.391	59,3	56,9	49,1	-2,4
Massa Carrara	1.175	1.800	65,7	64,4	46,7	-1,3
Pisa	3.103	5.030	63,5	62,7	51,3	-0,8
Pistoia	2.505	3.927	67,8	67,2	47,0	-0,6
Prato	2.963	4.942	76,5	74,1	60,0	-2,4
Siena	2.406	4.314	52,7	47,4	66,3	-5,3
<i>Toscana</i>	<i>31.814</i>	<i>50.070</i>	<i>62,2</i>	<i>59,1</i>	<i>49,7</i>	<i>-3,1</i>
ITALIA	481.970	720.380	59,5	58,2	42,0	-1,3

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia B.I.P.

Anche gli impieghi destinati alle imprese sono cresciuti sebbene in misura minore rispetto alle famiglie. Si segnala, in questo caso, che l'aumento medio della Toscana (49,7%) è stato superiore a quello italiano (+42%). Si osserva, inoltre, che variazioni al di sopra dell'aumento medio regionale si registrano nelle province di Grosseto, Pisa, Prato e Siena.

L'incidenza sul totale degli impieghi si riduce in tutte le province, comprese quelle di Lucca e Siena dove si riduce, come si è detto, anche l'incidenza degli impieghi verso le famiglie. Plausibilmente in queste aree gli impieghi che mostrano i maggiori aumenti sono quelli riconducibili alle società finanziarie e assicurative e, in misura minore, alle amministrazioni o imprese pubbliche.

In generale, la decelerazione mostrata dagli impieghi delle imprese in Toscana può essere imputata alla componente a media e lunga scadenza che solo tra 2003 e 2005 evidenziava una riduzione del tasso di crescita del 3,7%.

I dati osservati consentono dunque di affermare che l'aumento generalizzato degli impieghi è andato a maggior beneficio delle famiglie, ma non si può affermare altrettanto per quanto si riferisce alle imprese. Di fatti, gli impieghi a beneficio di queste sono aumentati ma in misura minore rispetto agli impieghi totali. Occorrerebbe verificare, ad esempio, in che misura gli

impieghi destinati a società finanziarie e assicurative sono a loro volta rivolti a famiglie e imprese.

L'esame della destinazione economica dei prestiti a media e a lunga scadenza nel triennio 2003-2005 conferma il fenomeno più volte segnalato nei rapporti dell'IRPET riguardante la debolezza degli investimenti produttivi: diminuiscono infatti i finanziamenti finalizzati all'acquisto di impianti, attrezzature e mezzi di trasporto (dello 0,6% nel 2004 e del 7,5% nel 2005); continuano invece a crescere i crediti destinati al settore delle costruzioni sia di abitazioni che di immobili non residenziali; nonché quelli destinati all'acquisto di immobili (Tab. 2.23).

Tabella 2.23
IMPIEGHI BANCARI OLTRE IL BREVE TERMINE
Valori in milioni di euro e percentuali

Destinazione dei finanziamenti	2005	Var. %	
		04/03	05/04
Investimenti in costruzioni	10.254	19,5	16,5
<i>di cui: abitazioni</i>	4.105	21,2	20,6
<i>di cui: fabbricati non residenziali</i>	5.493	18,2	13,8
Investimenti in macchine, attrezzature, mezzi di trasporto e materiali vari	3.912	-0,6	-7,5
Acquisto di immobili	17.114	18,3	13,9
<i>di cui: abitazioni di famiglie consumatrici</i>	13.257	21,5	17,1
Acquisto di beni durevoli da parte di famiglie consumatrici	1.475	5,5	5,9
Investimenti finanziari	1.596	16,3	18,8
Altre destinazioni	14.891	12,6	14,1
TOTALE	49.241	14,2	12,3

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia, Note sull'andamento dell'economia toscana

E' interessante verificare in che modo le caratteristiche dimensionali delle banche abbiano contribuito a determinare gli andamenti degli impieghi.

Il primo dato da considerare, sempre nel periodo 1999-2005, è l'incremento consistente degli impieghi delle banche piccole e minori: in Toscana del 77% e in Italia del 90% (Tab. 2.24). Aumenti che raggiungono livelli ben al di sopra della media regionale nelle province di Siena (104%) e di Grosseto (142%). Si noti tuttavia che questi andamenti non hanno determinato una variazione significativa dell'incidenza delle banche minori sul totale del sistema bancario in termini di impieghi: l'incremento dell'incidenza dell'1,8% (che corrisponde a una pari diminuzione dell'incidenza degli impieghi delle banche maggiori) è meno rilevante rispetto a quanto si registra a livello nazionale, dove il valore raggiunge il 6,4%.

Tabella 2.24
IMPIEGHI BANCHE PICCOLE E MINORI IN TOSCANA. 1999-2005
Valori assoluti in milioni di euro e percentuali

	Impieghi banche piccole e minori		Incidenza sul totale impieghi (%)		Var. 05/99 (%)	Diff. 05/99 (%)
	1999	2005	1999	2005		
Arezzo	1.567	2.471	38,6	38,4	57,7	-0,2
Firenze	4.243	8.018	25,2	29,5	89,0	4,3
Grosseto	511	1.238	24	35,7	142,1	11,7
Livorno	1.391	2.264	39	39,6	62,8	0,6
Lucca	2.288	4.182	41,9	44,1	82,8	2,2
Massa Carrara	771	1.304	41,9	46,6	69,1	4,7
Pisa	2.834	3.983	56,2	49,6	40,6	-6,6
Pistoia	1.769	3.329	50,4	57,0	88,1	6,6
Prato	1.556	2.816	37	42,2	81,0	5,2
Siena	1.316	2.687	37,1	29,5	104,2	-7,6
<i>Toscana</i>	<i>18.247</i>	<i>32.293</i>	<i>36,3</i>	<i>38,1</i>	<i>77,0</i>	<i>1,8</i>
ITALIA	208.775	397.151	25,7	32,1	90,2	6,4

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia B.I.P.

Anche le medie, grandi e maggiori banche con sede in Toscana hanno sperimentato infatti un andamento dei propri impieghi molto marcato, anche se di minor intensità rispetto alle banche minori: l'aumento degli impieghi è stato mediamente del 63,8% (del 39,5% in Italia) con una variabilità di rilievo a livello provinciale (Tab. 2.25). A tal proposito è interessante notare il picco di variazione che si registra nella provincia di Siena (sede del MPS).

Due considerazioni: la prima è che il maggiore sviluppo delle grandi banche in Toscana può essere messo in relazione (e forse confermato) dalla diffusa presenza delle banche maggiori, MPS e le Casse di risparmio, che hanno un forte radicamento nel territorio; come si è visto in precedenza, nel 90% dei comuni toscani con un solo sportello questo appartiene a uno di quei gruppi.

La seconda, è che tale maggiore tenuta delle banche maggiori in Toscana spiega forse in parte il minore divario nell'andamento degli impieghi di grandi e piccole banche che si registra nella regione rispetto al resto d'Italia, dove invece il maggiore incremento degli impieghi delle banche piccole e minori potrebbe essere determinato dall'assorbimento della domanda di credito non esaudita da forme più rigorose di selezione dei clienti operate dalle banche maggiori.

Tabella 2.25
IMPIEGHI BANCHE MAGGIORI, GRANDI E MEDIE PER PROVINCIA. 1999-2005
Valori in milioni di euro e percentuali

	Impieghi banche maggiori, grandi e medie		Incidenza sul totale degli impieghi (%)		Var. 05/99 (%)	Diff. 05/99 (%)
	1999	2005	1999	2005		
Arezzo	2.497	3.959	61,4	61,6	58,6	0,1
Firenze	12.595	19.132	74,8	70,5	51,9	-4,3
Grosseto	1.623	2.231	76,0	64,3	37,4	-11,7
Livorno	2.175	3.455	61,0	60,4	58,8	-0,6
Lucca	3.178	5.297	58,1	55,9	66,6	-2,3
Massa Carrara	1.071	1.493	58,1	53,4	39,4	-4,8
Pisa	2.211	4.041	43,8	50,4	82,7	6,5
Pistoia	1.740	2.515	49,6	43,0	44,6	-6,5
Prato	2.648	3.851	63,0	57,8	45,5	-5,2
Siena	2.234	6.410	62,9	70,5	186,9	7,5
<i>Toscana</i>	<i>31.973</i>	<i>52.383</i>	<i>63,7</i>	<i>61,9</i>	<i>63,8</i>	<i>-1,8</i>
ITALIA	602.679	840.799	74,3	67,9	39,5	-6,4

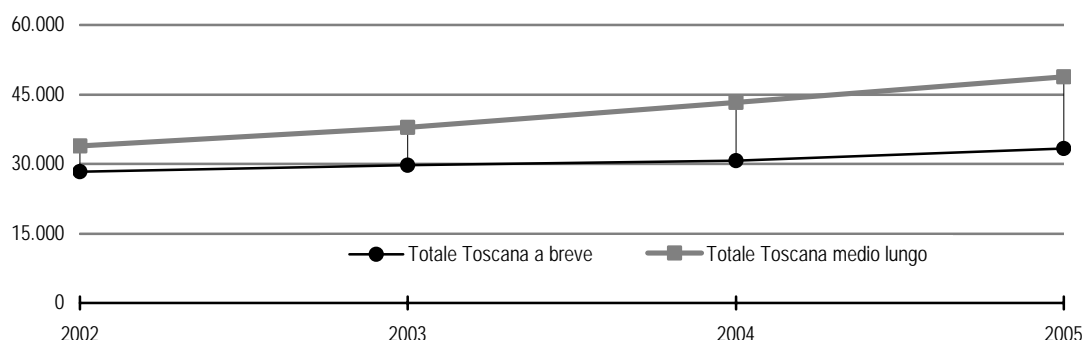
Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia B.I.P.

- *I prestiti a breve e a lungo*

Alla fine del 2005 i finanziamenti, al lordo delle sofferenze e dei pronti contro termine, sono complessivamente cresciuti del 10,6% rispetto al 2004, dopo che l'anno precedente l'aumento era stato del 9%. L'accelerazione è riconducibile ai prestiti concessi alle società finanziarie e assicurative; al contrario, i prestiti erogati alle famiglie e alle imprese hanno registrato un rallentamento. Se si escludono infatti le operazioni con le società finanziarie e assicurative, la crescita dei prestiti lordi in regione è stata del 7,3% nel 2005, contro l'8,8 del 2004. Si tenga conto tuttavia che la quota prevalente dei finanziamenti concessi a tale settore rappresenta, in ogni caso, provvista per l'attività di credito al consumo e, in misura inferiore, di leasing e di factoring (destinata quindi a famiglie e imprese). I prestiti verso questo tipo di società sono infatti cresciute del 13,7% nel 2004 e del 38,8% nel 2005. Interessante è anche l'aumento dei prestiti verso la P.A. che hanno registrato una variazione del 10,8%.

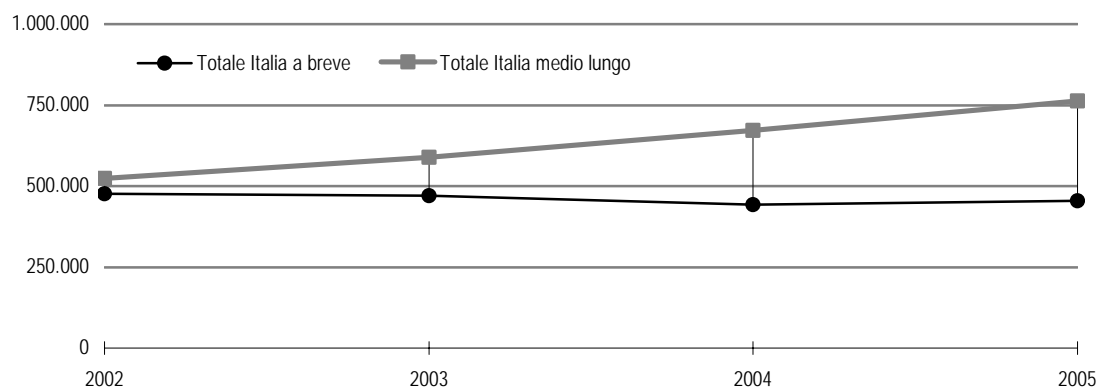
Se si considerano le diverse durate dei prestiti, emerge da un lato un lieve rallentamento della componente a media e lunga scadenza, il cui tasso di variazione registra un contenimento dal 14,2% al 12,7%. D'altro lato, si rileva una forte accelerazione dei prestiti a breve termine concentrata presso le società finanziarie e assicurative, che dopo un tasso di aumento del 2,9 nel 2004 hanno registrato un +8,5% nel 2005 (Graff. 2.26 e 2.27). Quest'ultima tendenza compensa in certa misura il rallentamento dei prestiti a lungo termine.

Grafico 2.26
PRESTITI A BREVE E A MEDIO LUNGO TERMINE IN TOSCANA. 2002-2005
Valori in milioni di euro



Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia

Grafico 2.27
PRESTITI A BREVE E A MEDIO LUNGO TERMINE IN ITALIA. 2002-2005
Valori in milioni di euro



Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia

Nel 2005 i finanziamenti bancari verso le imprese hanno invece registrato un rallentamento: a dicembre l'aumento sui dodici mesi era pari al 5,3%, contro il 6,9% e il 9,6% della fine del 2004 e del 2003. La decelerazione è imputabile alla componente a media e a lunga scadenza, il cui tasso di crescita si è ridotto dal 14,4 al 10,7%; d'altra parte, è proseguita la contrazione dei prestiti a breve termine (-0,9 nel 2005 dopo un -0,5% del 2004).

In Toscana il divario complessivo tra medio-lungo e breve è stato, rispetto alla media italiana, di minore entità per effetto della maggiore crescita, nella regione, della componente a breve (+17% tra il 2002 ed il 2005): i prestiti a breve termine, in Italia, si sono infatti ridotti tra il 2002 e il 2004 per poi riprendere a crescere solo nel 2005.

Nel periodo considerato, però -ed è importante sottolinearlo- la quota sul totale dei prestiti a breve tende a ridursi gradualmente. Questo fenomeno si registra sia a livello nazionale, dove si passa da una quota del 47,7% del 2002 al 37,3% del 2005, che regionale dove si passa dal 45,7% al 40,5%. In Toscana la riduzione della componente a breve è dunque più contenuta (Tab. 2.28).

Tabella 2.28
PERCENTUALE DEI PRESTITI A BREVE TERMINE SUL TOTALE PRESTITI PER PROVINCIA. 2002-2005
Valori percentuali

	2002	2003	2004	2005
Arezzo	48,2	45,9	43,4	41,7
Firenze	49,4	47,6	44,9	43,7
Grosseto	31,0	30,3	28,6	27,0
Livorno	37,0	34,2	28,1	25,9
Lucca	46,9	47,1	46,0	46,5
Massa Carrara	40,2	41,2	38,4	35,5
Pisa	46,9	43,4	39,8	37,3
Pistoia	41,4	40,5	36,7	35,9
Prato	46,4	43,2	38,8	35,8
Siena	45,6	45,1	46,2	49,0
<i>Toscana</i>	<i>45,7</i>	<i>44,0</i>	<i>41,4</i>	<i>40,5</i>
ITALIA	47,7	44,4	39,7	37,3

Elaborazioni su dati Banca d'Italia

A livello provinciale si conferma ovunque un andamento decrescente della quota dei prestiti a breve tranne che nella provincia di Siena dove la quota cresce dal 45,6% al 49% e Lucca dove la quota resta pressoché invariata (intorno al 46,5%).

Queste due province, insieme a quelle di Firenze e Arezzo, registrano una esposizione di breve termine superiore al 40% (media regionale).

- *I finanziamenti per cassa*

L'analisi degli impieghi bancari e dei prestiti può risultare distorta se non si considera che in queste grandezze sono comprese le sofferenze bancarie. Allo scopo di depurare queste variabili da tale componente è possibile ricorrere all'analisi dei finanziamenti per cassa. Quest'ultimo aggregato, infatti, esprime la capacità effettiva del sistema creditizio di fornire un supporto alle imprese, rilevando in maniera più adeguata l'efficacia del sistema stesso.

In particolare i finanziamenti a breve, avendo una durata massima di 18 mesi, misurano generalmente le esigenze immediate di liquidità da parte delle imprese. L'analisi di tale aggregato può essere interessante in una congiuntura come quella attuale in cui è elevato il fabbisogno di liquidità da parte delle imprese in attesa di una ripresa economica.

L'andamento dei finanziamenti per cassa a breve registra, tra il 1999 e il 2005, un aumento medio a livello nazionale del 20,4% (Tab. 2.29). In Toscana l'aumento è ben superiore, pari al 59,5%, e molto polarizzato a scala provinciale: nella provincia di Siena aumenta del 245%, mentre in quella di Prato si riduce del 5%.

Tabella 2.29
ANDAMENTO DEI FINANZIAMENTI PER CASSA A BREVE TERMINE PER PROVINCIA. 1999-2005
Valori in milioni di euro

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Var. 05/99
Arezzo	1.739	1.957	2.497	2.065	2.225	2.447	2.439	40,3
Firenze	7.033	7.765	8.383	8.337	8.543	10.222	11.653	65,7
Grosseto	731	434	509	580	664	678	843	15,3
Livorno	911	1.319	1.426	1.442	1.441	1.175	1.207	32,5
Lucca	2.219	2.751	2.866	2.870	3.375	3.528	4.053	82,6
Massa Carrara	628	701	715	742	824	825	865	37,7
Pisa	1.943	2.813	2.823	2.704	2.511	2.468	2.627	35,2
Pistoia	1.314	1.500	1.654	1.770	1.690	1.681	1.822	38,7
Prato	2.250	2.763	3.377	2.215	2.288	2.186	2.137	-5,0
Siena	1.231	1.440	1.880	2.298	2.724	3.210	4.247	245,0
<i>Toscana</i>	<i>20.000</i>	<i>23.442</i>	<i>26.130</i>	<i>25.024</i>	<i>26.285</i>	<i>28.419</i>	<i>31.892</i>	<i>59,5</i>
ITALIA	345.658	399.129	427.832	425.202	417.473	398.746	416.001	20,4

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia B.I.P.

Se si considera poi il totale dei finanziamenti per cassa emessi nel periodo, si rileva una variazione ben superiore sia a livello medio italiano (+64,5%) che regionale (+95,3%) (Tab. 2.30). E' interessante osservare invece che su scala provinciale si registra una generalizzata accentuazione degli incrementi soprattutto in corrispondenza di quelle in cui più debole era la dinamica dei finanziamenti a breve (ad esempio, Grosseto e Prato, dove addirittura questi ultimi diminuivano).

Tabella 2.30
ANDAMENTO DEI FINANZIAMENTI PER CASSA TOTALI PER PROVINCIA. 1999-2005
Valori in milioni di euro

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Var. 05/99
Arezzo	2.792	3.226	3.854	3.666	4.124	4.772	5.001	79,1
Firenze	12.645	14.084	15.532	16.487	18.113	20.358	23.348	84,6
Grosseto	1.326	1.198	1.389	1.677	2.034	2.255	2.698	103,5
Livorno	2.225	2.811	3.075	3.382	3.832	3.917	4.341	95,1
Lucca	3.937	4.839	5.121	5.516	6.709	7.250	8.079	105,2
Massa Carrara	1.125	1.248	1.411	1.534	1.739	1.866	2.047	82,0
Pisa	3.285	4.687	4.925	5.163	5.339	5.697	6.250	90,3
Pistoia	2.419	2.781	3.146	3.581	3.731	4.108	4.549	88,1
Prato	3.461	4.166	5.072	4.351	4.836	5.188	5.555	60,5
Siena	2.585	3.035	3.718	4.636	5.406	6.502	8.029	210,6
<i>Toscana</i>	<i>35.799</i>	<i>42.074</i>	<i>47.243</i>	<i>49.994</i>	<i>55.864</i>	<i>61.973</i>	<i>69.898</i>	<i>95,3</i>
ITALIA	615.337	707.200	773.543	818.360	875.097	921.933	1.012.029	64,5

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia B.I.P.

Tutte le province, a esclusione di Siena, sperimentano tra il 1999 e il 2005 una diminuzione del peso dei finanziamenti a breve, segnale di un maggiore orientamento in favore di investimenti durevoli (Tab. 2.31).

Tabella 2.31
INCIDENZA PERCENTUALE DEI FINANZIAMENTI PER CASSA A BREVE TERMINE SUI TOTALI PER PROVINCIA
Valori percentuali

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Diff. 05/99
Arezzo	62,3	60,7	64,8	56,3	54,0	51,3	48,8	-13,5
Firenze	55,6	55,1	54,0	50,6	47,2	50,2	49,9	-5,7
Grosseto	55,1	36,2	36,6	34,6	32,6	30,1	31,2	-23,9
Livorno	40,9	46,9	46,4	42,6	37,6	30,0	27,8	-13,1
Lucca	56,4	56,9	56,0	52,0	50,3	48,7	50,2	-6,2
Massa Carrara	55,8	56,2	50,7	48,4	47,4	44,2	42,3	-13,6
Pisa	59,1	60,0	57,3	52,4	47,0	43,3	42,0	-17,1
Pistoia	54,3	53,9	52,6	49,4	45,3	40,9	40,1	-14,3
Prato	65,0	66,3	66,6	50,9	47,3	42,1	38,5	-26,5
Siena	47,6	47,4	50,6	49,6	50,4	49,4	52,9	5,3
<i>Toscana</i>	<i>55,9</i>	<i>55,7</i>	<i>55,3</i>	<i>50,1</i>	<i>47,1</i>	<i>45,9</i>	<i>45,6</i>	<i>-10,2</i>
ITALIA	56,2	56,4	55,3	52,0	47,7	43,3	41,1	-15,1

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia B.I.P.

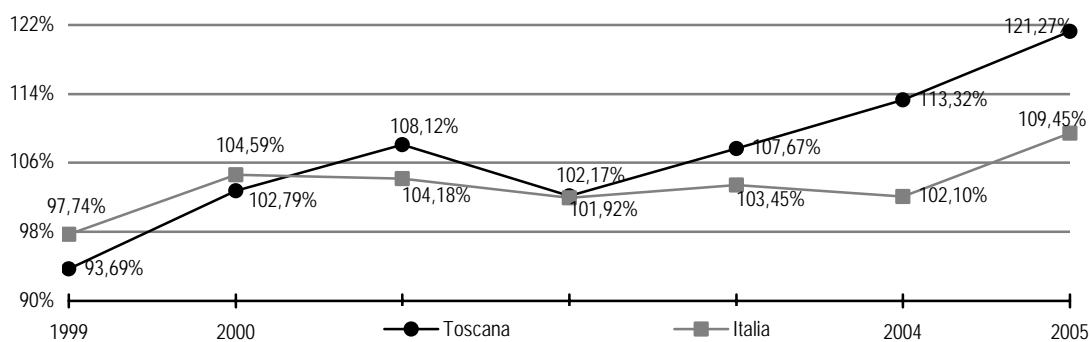
- *Il rapporto prestiti/raccolta*

Un interessante indicatore della capacità del sistema bancario di sostenere lo sviluppo di un territorio è rappresentato dal rapporto prestiti/raccolta¹⁹. Il rapporto consente infatti di avere una misura di quanto i risparmi raccolti nel territorio rientrino nel sistema attraverso le varie forme di impiego.

¹⁹ La voce raccolta comprende la raccolta diretta, ovvero la somma dei depositi e delle obbligazioni; la voce prestiti accorpa invece gli impieghi alle sofferenze e ai pronti contro termine.

Tra il 1999 e il 2005, l'indicatore è aumentato con continuità passando dal 93,7% al 121,3%, crescita più accentuata di quella registrata a livello medio nazionale (Graf. 2.32). Questo significa che in Toscana si è passati da una situazione in cui il risparmio regionale veniva esportato al di fuori della regione a una situazione in cui, al contrario, tutta la raccolta viene reimpiegata nel territorio; e, a questa componente, si aggiunge -come si è visto prima- una quota di raccolta da fuori regione. Occorre però segnalare che, soprattutto negli anni più recenti, sono state le istituzioni finanziarie e assicurative a registrare gli incrementi più consistenti, seguite dalle famiglie e, con un certo scarto, dalle imprese. La valutazione complessiva non è dunque immediata poiché non si dispone della misura in cui le istituzioni finanziarie e assicurative reimmettono nel mercato del credito le risorse, né verso quali soggetti.

Grafico 2.32
RAPPORTO PRESTITI/RACCOLTA IN TOSCANA ED IN ITALIA. 1999-2005
Valori percentuali



Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia

A scala provinciale solo Arezzo, Grosseto, Massa Carrara e Siena, e in alcuni anni, mostrano rapporti al di sotto del 100%; tutte le altre province registrano rapporti superiori e, in alcuni casi, con percentuali significative: è il caso delle province di Lucca e di Prato che registrano all'inizio del periodo valori percentuali superiori al 160% e poi vanno a diminuire ma tenendosi sempre su livelli alti (134% nel 2005); è il caso delle province di Livorno, Pisa e Pistoia che nel 2000 segnavano alte quote (154%, 163%, 144%, rispettivamente) e hanno ridotto in seguito i rapporti portandosi su livelli pari a 119%, 107% e 112% rispettivamente. Ma è il dato di Siena che sembra determinare la tendenza regionale, raddoppiando nel periodo il livello del rapporto, che passa da un contenuto 78% al 142% del 2005. Tendenza inversa mostra infine la provincia di Massa Carrara che scende dal 128% al 98,69% (Tab. 2.33).

Tabella 2.33
RAPPORTO PRESTITI/RACCOLTA NELLE PROVINCE TOSCANE. 2000-2005
Valori percentuali

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Arezzo	119,5	99,0	90,6	94,9	104,1	108,3
Firenze	146,8	105,8	102,0	106,1	113,5	123,8
Grosseto	126,3	86,1	89,2	94,3	101,4	109,5
Livorno	154,0	112,8	108,9	113,8	115,2	119,7
Lucca	165,0	121,1	107,3	130,2	133,7	134,4
Massa Carrara	128,9	97,3	89,2	92,6	96,2	98,7
Pisa	163,4	111,2	105,1	100,2	103,5	106,6
Pistoia	144,5	109,8	104,5	102,9	104,8	111,5
Prato	179,7	153,4	127,5	127,1	131,2	134,9
Siena	78,1	87,2	92,2	107,9	116,9	142,0
<i>Toscana</i>	<i>102,8</i>	<i>108,1</i>	<i>102,2</i>	<i>107,7</i>	<i>113,3</i>	<i>121,3</i>
ITALIA	104,6	104,2	101,9	103,5	102,1	109,5

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia

2.3

Sofferenze, incagli e decadimento dei prestiti

Nell'orientamento delle politiche di finanziamento da parte delle banche, una componente importante è rappresentata dalle sofferenze. Il loro livello influenza il comportamento delle banche al punto da essere considerato, in dottrina, come componente "non economica" delle politiche bancarie. Le sofferenze costituiscono infatti un riflesso del grado di rischiosità del territorio e conseguentemente sono alla base di fenomeni di razionamento del credito.

Dal 1999, si è registrata in Toscana una diminuzione complessiva di questa variabile, sebbene ciò sia avvenuto a ritmi inferiori rispetto all'Italia: -14,1% contro un -26,6%; questo ha determinato nel periodo un aumento dell'incidenza delle sofferenze toscane sul totale nazionale (dal 4,9% al 5,7%); aumento particolarmente marcato nel 2005. Da segnalare che l'andamento complessivo può essere diviso in due periodi: quello iniziale, di riduzione generalizzata e consistente delle sofferenze, e quello successivo al 2001, quando l'accentuazione della crisi economica ha determinato un'inversione di tendenza che tuttavia ha portato le sofferenze del 2005 su livelli inferiori a quelli del 1999.

Nelle province di Lucca, Livorno, Grosseto, Firenze e Siena le diminuzioni totali hanno superato la media regionale; d'altro lato, si registra un peggioramento relativo nelle province di Pistoia e soprattutto di Prato dove, per effetto della crisi del tessile, le sofferenze aumentano del 38% (Tab. 2.34).

Tabella 2.34
SOFFERENZE PER PROVINCIA
Valori in milioni di euro e percentuali

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Var. 05/99
Arezzo	262	214	158	189	212	226	263	0,4
Firenze	903	881	663	634	777	776	732	-18,9
Grosseto	117	103	70	79	80	85	87	-25,6
Livorno	204	192	143	130	153	153	146	-28,4
Lucca	379	309	232	189	208	238	238	-37,2
Massa Carrara	160	172	161	117	121	123	124	-22,5
Pisa	363	315	245	231	249	365	339	-6,6
Pistoia	214	197	145	166	184	219	232	8,4
Prato	161	145	98	141	173	186	222	37,9
Siena	215	187	125	140	144	181	175	-18,6
<i>Toscana</i>	<i>2.979</i>	<i>2.716</i>	<i>2.042</i>	<i>2.017</i>	<i>2.302</i>	<i>2.553</i>	<i>2.560</i>	<i>-14,1</i>
ITALIA	61.244	53.984	45.616	45.745	50.573	54.043	44.949	-26,6
IN % SU TOSCANA								
Arezzo	8,8	7,9	7,7	9,4	9,2	8,9	10,3	1,5
Firenze	30,3	32,4	32,5	31,4	33,8	30,4	28,6	-1,7
Grosseto	3,9	3,8	3,4	3,9	3,5	3,3	3,4	-0,5
Livorno	6,8	7,1	7	6,4	6,6	6	5,7	-1,1
Lucca	12,7	11,4	11,4	9,4	9	9,3	9,3	-3,4
Massa Carrara	5,4	6,3	7,9	5,8	5,3	4,8	4,8	-0,6
Pisa	12,2	11,6	12	11,5	10,8	14,3	13,2	1,0
Pistoia	7,2	7,3	7,1	8,2	8	8,6	9,1	1,9
Prato	5,4	5,3	4,8	7	7,5	7,3	8,7	3,3
Siena	7,2	6,9	6,1	6,9	6,3	7,1	6,8	-0,4
<i>Toscana</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>-</i>
TOSCANA/ITALIA	4,9	5	4,5	4,4	4,6	4,7	5,7	0,8

Elaborazioni su dati Banca d'Italia

Sul piano settoriale, oltre al comparto moda, anche quello del commercio ha incrementato significativamente il numero di sofferenze, portandosi al di sopra della numerosità di un settore tradizionalmente esposto come quello delle costruzioni, nel quale invece il numero delle sofferenze è rimasto costante. Aumenti delle criticità si sono registrati anche nel comparto primario e nel settore dei servizi alla persona (Servizi destinabili alla vendita) (Tab. 2.35).

Tabella 2.35
SOFFERENZE PER BRANCA DI ATTIVITÀ ECONOMICA
Milioni di euro

	2001	2002	2003	2004	2005
Prodotti agricoli, silvicoltura, pesca	93	102	108	113	100
Prodotti energetici	1	2	2	7	7
Minerali e metalli	5	5	5	5	5
Minerali e prodotti non metallici	56	54	56	57	62
Prodotti chimici	5	5	7	10	11
Prodotti in metallo escluse macchine e mezzi di trasporto	50	41	48	57	59
Macchine agricole e industriali	32	38	47	47	62
macchine per ufficio e simili	4	23	26	20	14
Materiali e forniture elettriche	22	24	25	29	38
Mezzi di trasporto	24	14	26	22	21
Prodotti alimentari e del tabacco	70	68	81	98	80
Prodotti tessili, calzature, abbigliamento	212	244	279	310	317
Carta, stampa, editoria	22	19	17	20	23
Prodotti in gomma e plastica	8	12	17	19	18
Altri prodotti industriali	82	86	110	113	115
Edilizia e opere pubbliche	223	212	271	240	223
Servizio del commercio, recuperi, riparazioni	319	314	333	439	450
Alberghi e pubblici esercizi	58	58	64	72	88
Trasporti interni	16	19	23	26	28
Trasporti marittimi e aerei	1	2	1	1	1
Servizi connessi ai trasporti	10	15	17	16	14
Servizi alle comunicazioni	1	2	2	3	3
Altri servizi destinabili alla vendita	177	204	249	291	315

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia

Al fine di ponderare con maggiore precisione la situazione delle criticità del credito in Toscana si è proceduto ad analizzare l'andamento di alcuni indicatori che si propongono in seguito.

Il primo è il rapporto sofferenze/prestiti che, in Toscana, è lievemente diminuito dal 3,3 al 3,1%; risultato che si pone al di sotto della media italiana. La provincia dove il peso delle sofferenze sui crediti concessi risulta minore è Siena (2%); le quote più alte si registrano in quelle di Pisa e di Massa Carrara. Il divario che si può notare tra 2004 e 2005 in Italia sembra essere dovuto alla sempre maggiore attitudine della banche alla cartolarizzazione dei crediti in sofferenza (Tab. 2.36).

Tabella 2.36
RAPPORTO SOFFERENZE/PRESTITI PER PROVINCIA. 2001-2005
Valori percentuali

	2001	2002	2003	2004	2005
Arezzo	3,2	3,9	4,0	3,8	4,1
Firenze	3,3	3,3	3,7	3,3	2,7
Grosseto	3,0	3,3	3,0	2,9	2,7
Livorno	3,2	2,7	2,9	3,0	2,7
Lucca	3,9	2,7	2,6	2,7	2,6
Massa Carrara	6,2	5,2	4,9	4,7	4,4
Pisa	3,9	3,5	3,9	5,3	4,5
Pistoia	3,5	3,7	3,7	4,1	4,0
Prato	1,5	2,5	3,1	3,1	3,4
Siena	2,7	2,5	2,3	2,4	2,0
<i>Toscana</i>	<i>3,3</i>	<i>3,2</i>	<i>3,4</i>	<i>3,4</i>	<i>3,1</i>
ITALIA	4,7	4,5	4,6	4,7	3,7

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia

Il secondo indicatore è il rapporto tra incagli²⁰ e prestiti che registra anch'esso un andamento favorevole: la sua lieve diminuzione porta il valore del tasso dal 2% all'1,8% nel 2005. Rispetto all'andamento medio Arezzo, Grosseto e Pistoia registrano un peggioramento relativo, mentre Lucca e Firenze registrano invece un miglioramento (Tab. 2.37).

Tabella 2.37
RAPPORTO INCAGLI/PRESTITI PER PROVINCIA. 2001-2005
Valori percentuali

	2001	2002	2003	2004	2005
Arezzo	2,5	2,6	2,6	3,7	3,1
Firenze	1,7	1,8	1,5	1,7	1,4
Grosseto	2,9	2,7	2,5	2,5	2,7
Livorno	2,4	4,2	2,8	2,2	1,8
Lucca	1,6	2,0	1,7	1,8	1,4
Massa Carrara	2,5	2,4	2,0	2,0	1,7
Pisa	1,7	2,2	3,3	2,3	1,9
Pistoia	2,3	2,2	2,4	2,7	2,7
Prato	1,3	1,9	2,2	2,7	2,1
Siena	2,8	2,1	1,9	2,1	1,7
TOSCANA	2,0	2,2	2,1	2,2	1,8
ITALIA	2,1	2,1	2,0	1,9	1,7

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia

A conclusione dell'analisi riferita ai crediti in sofferenza consolidati o temporanei, viene proposto il tasso di decadimento, inteso come il rapporto tra il flusso annuale delle nuove sofferenze rettificata²¹ e le consistenze dei prestiti non in sofferenza rettificata in essere. Questo rapporto è, rispetto al rapporto tra sofferenze e prestiti, più idoneo a rappresentare i flussi di sofferenze in entrata (Tab. 2.38).

Tabella 2.38
TASSO DI DECADIMENTO PER PROVINCIA. 2001-2005
Valori percentuali

	2001	2002	2003	2004	2005
Arezzo	1,1	1,1	1,3	1,0	1,8
Firenze	1,2	0,8	0,9	0,7	0,7
Grosseto	0,9	0,7	0,7	0,7	0,8
Livorno	1,4	1,0	1,5	0,7	0,7
Lucca	1,2	0,7	0,6	0,8	1,0
Massa Carrara	1,7	1,2	1,0	1,5	0,9
Pisa	0,8	0,7	1,0	2,1	1,0
Pistoia	1,0	1,3	0,9	1,5	1,6
Prato	0,7	1,5	1,3	0,8	2,0
Siena	0,7	0,9	0,8	1,1	0,5
TOSCANA	1,1	0,9	1,0	1,0	1,0

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia

²⁰ Si intende per incaglio l'ammontare dei finanziamenti nei confronti di soggetti in temporanea situazione di obiettiva difficoltà, che sia prevedibile e che possa essere rimossa in un congruo periodo di tempo.

²¹ Per sofferenza rettificata si intende l'esposizione complessiva per cassa di un affidato verso il sistema finanziario, quando questi viene segnalato alla Centrale dei rischi:

- a) in sofferenza dall'unico intermediario che ha erogato il credito;
- b) in sofferenza da un intermediario e tra gli sconfinamenti dall'unico altro intermediario esposto;
- c) in sofferenza da un intermediario e l'importo della sofferenza è almeno il 70 per cento dell'esposizione complessiva verso il sistema finanziario o vi siano sconfinamenti pari o superiori al 10 per cento;
- d) in sofferenza da almeno due intermediari per importi pari o superiori al 10 per cento del credito utilizzato complessivo per cassa.

I risultati confermano una maggiore capacità (o volontà) selettiva da parte delle banche, mantenendo nel periodo un valore medio intorno all'1%. Questo dato appare ancor più positivo se si pensa che si rileva nonostante il perdurare della situazione di debolezza del quadro congiunturale: si consideri inoltre che nella prima metà degli anni novanta si potevano osservare tassi al di sopra del 3%.

La disaggregazione per provincia denota una certa variabilità e colloca al cune aree al di sopra del valore medio regionale: sono ancora quelle di Arezzo, Pistoia e Prato. Il risultato migliore è quello realizzato in tutto il periodo dalla provincia di Siena.

Questi risultati potrebbero essere stati favoriti in parte dall'allungamento della durata media del passivo delle imprese attraverso la sostituzione dei prestiti bancari a breve termine con quelli a medio lungo, scelta operata in molti casi in vista di Basilea II.

2.4

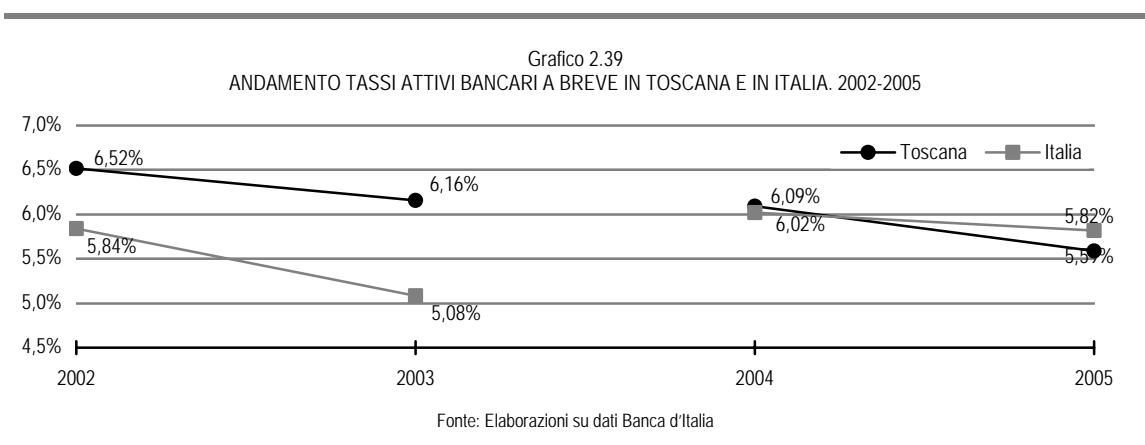
Il costo del credito

- *La dinamica dei tassi di interesse*

Fattore fondamentale nell'analisi dell'offerta di credito è certamente la dinamica dei tassi di interesse attivi bancari sui prestiti.

Per quanto riguarda i tassi sui finanziamenti a breve termine, il confronto tra la situazione toscana e quella italiana è particolarmente interessante²². All'inizio del periodo considerato, infatti, la regione mostrava condizioni di costo meno favorevoli rispetto alla media nazionale, sia in relazione al credito a breve che a lungo termine (Graf. 2.39). Nel corso degli anni questo svantaggio è andato riducendosi fino a portare il tasso a breve su un livello inferiore a quello medio nazionale e allineato a quest'ultimo per quanto riguarda il lungo termine. La riduzione dei tassi è stata dunque nella regione ben più consistente di quanto avvenuto nella media del paese: -14,3% in Toscana per i tassi a breve (-0,3% in Italia); -20,6% per i tassi a lungo (-18,8% in Italia) (Tab. 2.40).

E' altresì importante segnalare però che la riduzione dei tassi è andata a favorire solo in parte le imprese, per le quali la riduzione è stata più consistente che a livello italiano, ma molto meno consistente che nella media regionale dei finanziamenti a breve. Non solo, la riduzione dei tassi non ha per niente beneficiato le famiglie che nel periodo hanno addirittura registrato un aumento medio dei tassi (contro una riduzione del 10% a scala nazionale).



²² Si tenga conto che a partire dal 2004 il criterio di calcolo utilizzato dalla Banca d'Italia è variato; perciò la comparazione tra il periodo 2004/2005 e 2002/2003 dovrà tenere conto di tale cambiamento. Per maggiori dettagli si rinvia al Bollettino Statistico della Banca d'Italia n. 2 del 2005 p. 154.

Tabella 2.40
TASSI ATTIVI BANCARI IN TOSCANA E IN ITALIA*. 2002-2005

	Dic. 2002	Dic. 2003	Dic. 2004	Dic. 2005	Var.% 05/02
TOSCANA					
<i>Finanziamenti a breve termine</i>	6,52	6,16	6,09	5,59	-14,3
Imprese	6,95	6,76	7,03	6,71	-3,5
di cui Industria	6,50	6,15	6,42	6,22	-4,3
edilizia	8,40	8,89	8,49	7,82	-6,9
servizi	7,28	7,13	7,27	6,85	-5,9
Famiglie consumatrici	7,58	9,57	8,61	7,77	2,5
<i>Finanziamenti a medio lungo termine</i>	4,70	3,78	3,74	3,73	-20,6
ITALIA					
<i>Finanziamenti a breve termine</i>	5,84	5,08	6,02	5,82	-0,3
Imprese	6,26	5,41	6,37	6,19	-1,1
Famiglie consumatrici	7,79	7,15	7,75	7,01	-10,0
<i>Finanziamenti a medio lungo termine</i>	4,52	3,71	3,63	3,67	-18,8

*Fino al 2003 il breve si intende fino a 18 mesi, dal 2004 fino a 12; dal 2004 la denominazione "impresa" comprende anche le imprese finanziarie e le famiglie produttrici; nei tassi a breve il termine "dicembre" include fino al 2003 le operazioni del mese di riferimento, dal 2004 anche tutte le operazioni del trimestre ancora in essere

Fonte: Per il breve e il lungo Toscana Note sull'andamento economico della Toscana 2003,2004,2005 Banca d'Italia; per il breve Italia tabella TDC30055 della B.I.P. Banca d'Italia e Relazione annuale 2004 e 2005 tabella aD33 Banca d'Italia; per il lungo Italia Tabelle TDC 30070 e TDB 30820 e Bollettino Statistico Banca d'Italia

L'Istituto Tagliacarne fornisce, per gli anni 2001, 2002 e 2003, i dati relativi ai tassi a breve termine per ogni provincia toscana (Tab. 2.41). Si può facilmente osservare una generalizzata e progressiva riduzione dei tassi, da valori mediamente superiori al 7% a percentuali intorno al 6%. Il tasso più contenuto si registra nella provincia di Firenze (4,7%); i più alti nelle province di Grosseto (6,6%) e Massa Carrara (6,5%).

Tabella 2.41
TASSI DI INTERESSE ATTIVI A BREVE TERMINE PER PROVINCIA. 2001-2003
Valori percentuali

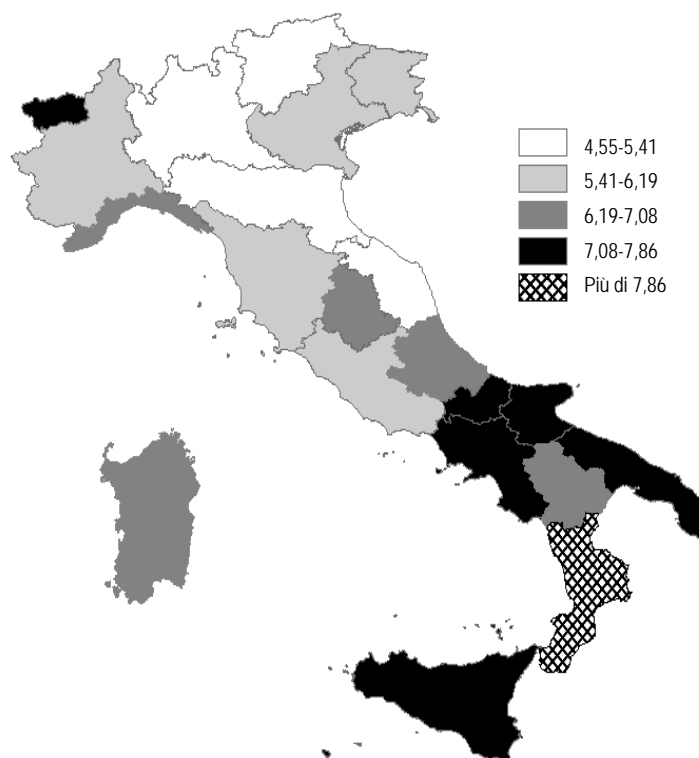
	2001	2002	2003
Arezzo	7,1	6,9	6,2
Firenze	5,5	6,0	4,7
Grosseto	7,8	7,2	6,6
Livorno	7,5	6,9	6,2
Lucca	6,8	6,7	5,7
Massa Carrara	7,7	7,1	6,5
Pisa	6,9	6,8	6,0
Pistoia	7,5	7,0	6,3
Prato	6,6	6,8	5,9
Siena	7,3	6,8	5,9

Fonte: Istituto G. Tagliacarne

A livello nazionale le dinamiche del periodo hanno consentito alla Toscana di collocarsi, per quanto riguarda i tassi di interesse a breve termine, nella fascia caratterizzata da tassi medio-bassi. Nella fascia con i tassi più bassi sono presenti il Trentino Alto Adige, la Lombardia, l'Emilia Romagna e le Marche (Fig. 2.42).

La situazione delle regioni italiane è fortemente variegata; le diminuzioni più consistenti sono state registrate in Trentino (-21,0%) e in Toscana (-14,3%); alcune regioni, al contrario, hanno sperimentato incrementi anche consistenti come la Val d'Aosta (29,1%), la Sardegna (13,1%) e la Calabria (12,2%) (Tab. 2.43).

Figura 2.42
TASSI DI INTERESSE ATTIVI BANCARI A BREVE PER REGIONE. 2005



Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia

Tabella 2.43
TASSI DI INTERESSE ATTIVI A BREVE PER REGIONE. 2002-2005
Valori percentuali

	2002	2003	2004	2005	Var. 05/02
Piemonte	5,92	6,25	6,17	5,94	0,34
Val d'Aosta	5,87	6,27	7,56	7,58	29,13
Lombardia	5,09	5,19	5,46	5,30	4,13
Trentino Alto Adige	5,76	5,00	4,77	4,55	-21,01
Liguria	7,29	7,35	7,25	6,82	-6,45
Emilia Romagna	5,80	5,43	5,45	5,31	-8,45
Veneto	6,62	6,00	6,12	5,92	-10,57
Friuli Venezia Giulia	6,62	5,94	6,31	6,00	-9,37
<i>Toscana</i>	<i>6,52</i>	<i>6,76</i>	<i>6,09</i>	<i>5,59</i>	<i>-14,26</i>
Umbria	7,09	6,95	6,76	6,66	-6,06
Marche	6,07	5,55	5,53	5,41	-10,87
Lazio	5,77	6,81	6,34	6,19	7,28
Abruzzo	6,87	6,97	6,88	6,75	-1,75
Molise	7,83	8,08	7,79	7,82	-0,13
Campania	7,62	8,12	7,53	7,37	-3,28
Puglia	7,46	7,68	8,01	7,86	5,36
Basilicata	6,79	6,98	7,28	6,81	0,29
Calabria	7,86	7,97	8,19	8,82	12,21
Sicilia	7,59	7,37	7,85	7,53	-0,79
Sardegna	6,26	5,59	7,05	7,08	13,10
ITALIA	5,83	5,90	6,02	5,82	-0,17

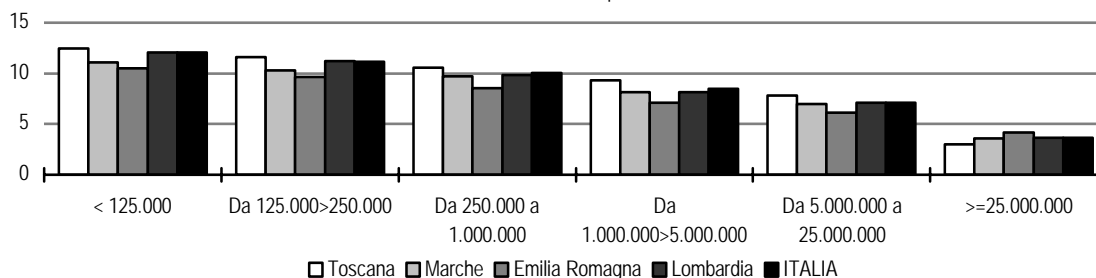
Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia

Sembra utile e di sicuro interesse approssimare una ripartizione dei tassi attivi a breve sui finanziamenti di cassa per classe di fido accordato, attraverso le operazioni a revoca per classi di fido, le uniche fornite dalla Banca d'Italia con tale ripartizione. Come era da attendersi, i tassi più alti si hanno in corrispondenza degli affidamenti più bassi. Ciò è dovuto, da una parte, alla

maggior onerosità che comporta per le banche la gestione dei prestiti di minore importo, dall'altra, alla difficoltà che le banche incontrano nel reperire sufficienti informazioni sulla situazione economica e finanziaria dell'impresa e quindi dalla maggior difficoltà nel valutare il livello di rischiosità del singolo imprenditore.

Se l'attesa per la Toscana, dove s'immagina che la rete relazionale tra imprese e banche possa essere maggiormente sviluppata secondo le logiche tipicamente operanti nei distretti e nei sistemi di PMI, era quella di registrare tassi attivi meno elevati rispetto alla media italiana, in realtà il quadro che emerge effettivamente è del tutto diverso: i tassi accordati sulle operazioni a revoca risultano più alti della media nazionale. Solo per gli importi superiori ai 25.000.000 di euro tale rapporto si inverte. Le piccole e medie imprese toscane, a fronte di un basso livello medio di sofferenze, non registrerebbero adeguati benefici in termini di costo del finanziamento. Le altre regioni oggetto del confronto mostrano situazioni diverse e peculiari; l'Emilia Romagna, ad esempio, registra tassi relativamente più bassi in corrispondenza degli importi più bassi e tassi superiori alla media nazionale per gli importi oltre i 25 milioni di euro (Graf. 2.44).

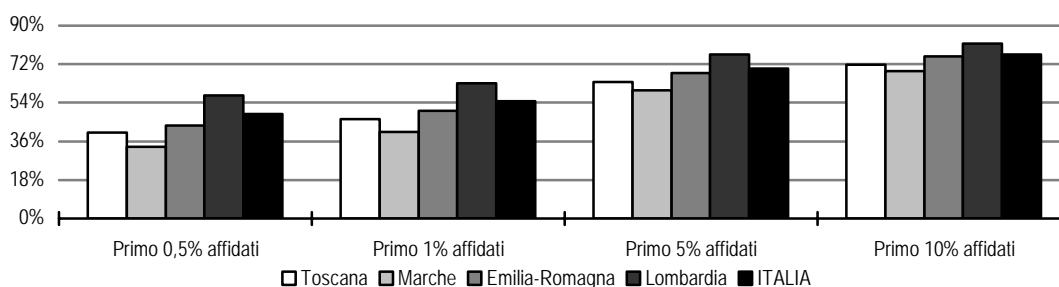
Grafico 2.44
TASSI DI INTERESSE ATTIVI A BREVE SULLE OPERAZIONI A REVOCA PER CLASSE DI FIDO ACCORDATO. 2005
Valori assoluti in euro e percentuali



Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia BIP

Al fine di verificare se sussistano condizioni oggettive che spieghino lo svantaggio relativo della Toscana, sono state analizzate le quote dei finanziamenti (Graf. 2.45) e delle sofferenze (Graf. 2.46) in relazione ai maggiori affidati.

Grafico 2.45
QUOTA DEI FINANZIAMENTI PER CASA DI PERTINENZA DEI MAGGIORI AFFIDATI. 2005
Valori percentuali

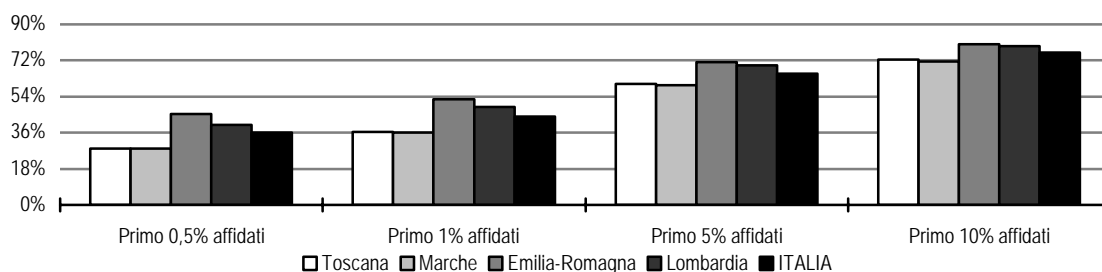


Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia BIP

Emerge, anzitutto, che il primo 10% degli affidati in Toscana deteneva, nel 2005, il 72% del totale dei finanziamenti per cassa, a fronte di una media italiana del 77%; questo conferma che la regione presenta, rispetto al totale nazionale, una ripartizione del credito leggermente sbilanciata verso i piccoli imprenditori. In Lombardia, ad esempio, la quota dei finanziamenti

che si concentra nel primo 10% di affidati è del'82%. Anche la quota delle sofferenze risulta, in Toscana, in queste categorie di affidati, minore della media italiana, specialmente per i primi due quintili; questo aspetto indicherebbe una solvibilità relativamente maggiore degli affidati più grandi. Diversa da quella toscana è la situazione dell'Emilia Romagna e della Lombardia dove le sofferenze risultano in queste classi più elevate della media italiana.

Grafico 2.46
QUOTA DELLE SOFFERENZE DI PERTINENZA DEI MAGGIORI AFFIDATI. 2005
Valori percentuali

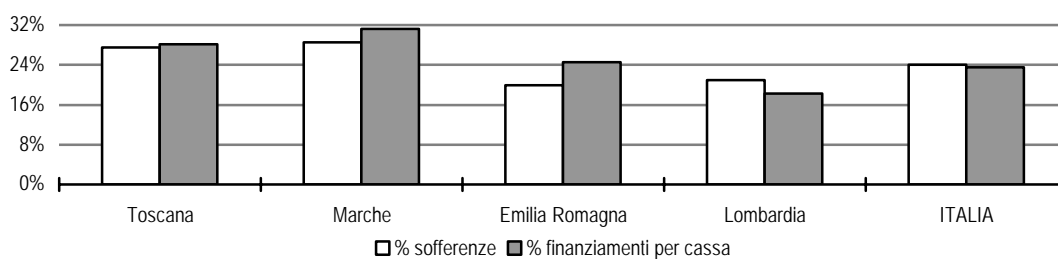


Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia BIP

Se si osserva, d'altra parte, la situazione del restante 90% degli affidati (Graf. 2.47), emerge nei vari casi osservati che le quote delle sofferenze sono commisurate alle quote dei finanziamenti. In Toscana entrambe risultano superiori alla media nazionale, evidenziando come negli altri casi una situazione di rischiosità fisiologica. In realtà la quota delle sofferenze è anche lievemente inferiore a quella dei finanziamenti, diversamente da quanto accade nella media italiana e in particolare in Lombardia. La situazione più virtuosa sotto questo aspetto è quella dell'Emilia Romagna e questo spiega il più basso livello dei tassi.

I più alti tassi della Toscana sembrano dunque più penalizzanti sia rispetto a quanto avviene nella media italiana che, ad esempio, rispetto alla Lombardia.

Grafico 2.47
RISCHIOSITÀ DELLA CLIENTELA "MINORE"



Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia BIP

2.5 I costi dei servizi bancari alle imprese

Nel novero dei costi che famiglie e imprese sostengono per acquisire finanziamenti vi sono, oltre ai tassi di interesse e alle spese di istruttoria, altre spese sui servizi bancari di base. Si propongono in seguito alcuni dati concernenti operatività e costi in relazione a tali servizi. I dati si riferiscono in particolare a: i tempi di evasione delle pratiche di affidamento, i costi fissi e

variabili di gestione del conto corrente, i costi relativi ai servizi di pagamento, quelli relativi ai servizi di finanziamento e infine le condizioni applicate ai bonifici bancari. La fonte di questi dati sono la convenzione “Patti Chiari” (disponibile su www.pattichiari.it) e la convenzione tra ABI e Confindustria (disponibile su www.bankimprese.it).

- *Tempi di evasione delle pratiche di affidamento*

Dall’analisi dei tempi di evasione del 90% della pratica di affidamento, così come confrontati da Patti Chiari, emergono alcuni aspetti interessanti. Il primo è che generalmente i tempi medi delle pratiche in Toscana risultano inferiori a quelli medi italiani. In secondo luogo che non vi è un comportamento omogeneo per quanto si riferisce ad esempio all’andamento dei tempi in relazione all’ammontare degli affidamenti accordati: infatti, mentre nella gran parte delle banche i tempi crescono con crescere dell’importo, in alcuni casi avviene il contrario (Banca Intesa, San Paolo IMI, ecc.).

Per quanto riguarda i prestiti erogati in Toscana, nella classe fino a 25.000 euro la Cassa di Risparmio di San Miniato risulta la più celere con 6 giorni di attesa, seguita dal Credito Artigiano e dalla Cassa di Risparmio di Firenze. Per la classe 25.000-100.000 euro, le più celeri sono banche non toscane, ovvero Banca Sella con soli 5 giorni e Deutsche Bank con 8; segue la Cassa di Risparmio di Firenze con 9. Nel raggruppamento 100.000-500.000 euro le banche più veloci nella concessione dell’affidamento sono la Cassa di Risparmio di Firenze e quella di Pistoia e di Pescia, seguite dalla Cassa di Risparmio di San Miniato. Mediamente, sono queste 3 banche a realizzare in Toscana le migliori performance; nell’ordine: Cassa di Risparmio di San Miniato con 9,3 giorni, Firenze con 9,7 e Pistoia e Pescia con 11. Il Monte Paschi di Siena e la Banca Toscana si collocano invece negli ultimi posti con in media 20,7 e 25,3 giorni di attesa, rispettivamente. Il dato peggiore è realizzato dalla Banca di Roma (45 giorni).

Confrontando le medie di attesa di ciascuna banca operante in Toscana con le medie registrate nel complesso italiano, si può verificare se le banche toscane registrino eventuali vantaggi informativi sulla clientela locale della stessa regione o se invece il comportamento degli istituti risulti standardizzato. Quest’ultima ipotesi è quella che sembra verificarsi: con la sola esclusione della Banca Toscana, le altre banche toscane non mostrano differenze di trattamento tra clientela toscana e non, evidenziando così una certa uniformità di trattamento che parrebbe porre fuori gioco il *relationship banking*. Viceversa, le banche che non hanno sede in Toscana registrano tutte, a esclusione della Banca di Roma e del Credito Artigiano, tempi inferiori rispetto alla media italiana (Tab. 2.48).

Tabella 2.48
TEMPI MEDI DI EVASIONE DEL 90% DELLA PRATICA DI AFFIDAMENTO IN TOSCANA E ITALIA PER IMPORTI ACCORDATI

Banca	Toscana			ITALIA			Diff. Tra media Toscana e Italia
	fino a 25.000	da 25.000 a 100.000	da 100.000 a 500.000	fino a 25.000	da 25.000 a 100.000	da 100.000 a 500.000	
Banca Antonveneta	17	16	20	18	19	21	-1,7
Banca CR Firenze	9	9	11	9	9	11	0,0
Banca Intesa	18	19	14	19	20	22	-3,3
Banca Monte dei Paschi di Siena	17	20	25	17	19	25	0,3
Banca Nazionale del Lavoro	13	15	26	20	23	30	-6,3
Banca Sella	11	5	23	13	16	19	-3,0
Banca Toscana	22	24	30	24	26	30	-1,3
Banca di Roma	44	40	51	34	41	50	3,3
Bipop Carire	15	54	17	25	42	40	-7,0
Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza	10	23	20	23	29	31	-10,0
Cassa di Risparmio di Pistoia e Pescia	11	11	11	11	11	11	0,0
Cassa di Risparmio di San Miniato	6	10	12	6	10	12	0,0
Credito Artigiano	8	15	27	11	15	22	0,7
Deutsche Bank	10	8	21	10	12	17	0,0
SANPAOLO IMI S.p.A	21	14	17	17	17	20	-0,7
UniCredit Banca	14	15	15	13	15	16	0,0

Fonte: Patti Chiari

- *I costi dei servizi bancari*

Si presentano in seguito dei dati relativi al costo di alcuni servizi bancari così come forniti dall'ABI, nell'ambito di una convenzione tra Confindustria e banche, siglata allo scopo di migliorare le relazioni tra istituti di credito e imprese. I costi presi in considerazione sono quelli relativi ai c/c bancari, ai bonifici, alle carte di credito, a bancomat e POS e le spese di istruttoria del fido. Le banche aderenti al protocollo sono tutte S.p.A.; a queste può essere riferito quindi il confronto.

Può essere notato a prima vista come vi sia una certa divisione tra Centro-Sud e Centro-Nord, sintomo che gli istituti di credito tendono ad operare in zone già finanziariamente evolute e comunque con possibilità monetarie medio-alte, preferendo questo *modus operandi* a strategie di sviluppo economico del territorio. La Lombardia e il Lazio figurano, secondo l'analisi, come le Regioni maggiormente sviluppate dal punto di vista bancario, formando l'area denominata "avanzata". La quasi totalità del Centro-Nord, Toscana compresa, corrisponde invece ad un'area intermedia suscettibile di miglioramento e quindi ulteriormente sfruttabile. Infine la quasi totalità del Centro-Sud, isole comprese, forma la zona maggiormente arretrata. Vi sono interessanti eccezioni in questa classificazione: anzitutto la Liguria viene ricompresa in quest'ultima area maggiormente in ritardo rispetto alle altre zone del paese, nonostante la Regione si distacchi sotto il punto di vista di altre grandezze economiche dal Centro-Sud; viceversa l'Abruzzo risulta essere la Regione più virtuosa del centro-Sud, rientrando nella zona intermedia, distaccandosi come unica Regione di questa zona facente parte di un'area maggiormente sviluppata (Tab. 2.49).

Tabella 2.49
COSTI BANCARI PER LE IMPRESE IN ALCUNI ISTITUTI DI CREDITO
Valori assoluti in euro

Banca	Nome conto	Spese invio estratto conto	Canone periodico	Cadenza canone	Numero operazioni comprese nel canone	Costo operazione non compresa nel canone allo sportello	Spesa estinzione c/c	Bancomat	Carta di credito	Canone POS	Costo singolo assegno	Pagamento F23/F24	Pagamento Ri.Ba. mediante addebito in conto	Spese istruttoria fido	Spese liquidazione interessi debitori	Bonifici singoli disposti allo sportello con addebito in conto	Bonifici multipli disposti su supporto cartaceo
BNL	Sirumenta BNL Full	0 €	45 €	mensile	illimitate	0 €	40 €	non previsto	incluso (fino a 5 carte)	incluso	0 €	0 €	incluso	spese esenti fino a 100.000 €	0 €	3,50 € a favore cliente BNL; 5,50 € a favore non cliente	3 € a favore cliente BNL; 5 € a favore non cliente
Banca Intesa	Conto Intesa PMI	incluso	1 €	giornaliero	illimitate	1,20 €	incluso	inclusa Carta Intesa	inclusa per la 1° carta	non incluso	incluso	0 €	0,50 €	€ 0 per la concessione del fido; per rinnovo linee di credito come segue € 25 per importi fino a € 25.000; € 35 per importi da € 25.000 a € 50.000; € 45 per importi oltre € 50.000	0 €	2,50 € a favore clienti Intesa; 3,50 € a favore non cliente	2,50 € a favore clienti Intesa; 3,50 € a favore non cliente
MPS	impres@più	incluso	variabile (74,90 € con extralarge)	mensile	variabile in base alla versione del conto (illimitate con extralarge)	2 €	0 €	incluso	inclusa	5,16 € mensile	incluso	1,03 €	0 €	0,15% (min € 75 max € 400)	15 €	5 €	4,75 €
Banca Sella	Attività Formula Business	incluso	120 €	trimestrale	illimitate	inclusa	16 €	12,91 €	51,64 €	tra € 0 e 34,5 € al mese	0,026 €	0 €	0 €	da € 50 a € 400 in base all'importo	incluso	1,29 €	1,29 €
BP Milano	Conto Collabora 30	incluso	30 €	mensile	60 trimestrali	1 €	35 €	13 € annui	26 € annui (50% sconto)	solo circuito pagobancomat: € 22 (M) accettazione di altri circuiti (carte di credito): € 22 da 0 a 25 operazioni/mese € 15 euro da 25 a 50 operazioni/mese € 8 euro da 51 a 70 operazioni/mese € 0 oltre le 70 operazioni/mese	0,052 €	incluso	1,55 €	da € 16 a € 330 in base all'importo	incluso	3 €	3 €
Banca di Roma	BluLight Business	incluso	15 €	mensile	50 trimestrali	1 €	incluso	12 € annui	incluso per 1 anno, per i successivi: € 51,65 (cartasi base) € 62 (iconcard)	da 0 € a 23,73 € in funzione del numero di operazione al mese per pos standard	incluso	0 €	incluso	da € 200 a € 600 sulla base dell'importo dell'affidamento	40 €	1,55 € a favore cliente Banca di Roma; 4,50 € a favore non cliente	1,50 € a favore Banca di Roma; 3 € a favore non cliente
Deutsche Bank	DB Business	incluso	45 €	mensile	illimitate	inclusa	52 €	1,80 €	inclusa	incluso	incluso	incluso	2,60 €	incluso	incluse	5 €	2,60 €
Banco di Brescia	Creso Business Base	0,45 €	15 €	mensile	100 annue	€ 1 fino a 150 operazioni, € 0,50 oltre le 150 operazioni	50 €	incluso	inclusa	€ 25,82 da 0 a 33 operazioni mese € 15,49 da 34 a 66 operazioni € 7,75 da 67 a 100 operazioni € 0 oltre 100	0 €	0 €	incluso se domiciliato c/o filiali Banco di Brescia, altrimenti € 8,78	€ 30 (T) per fidi fino a 25.000 € 50 (T) per fidi fino a 50.000 € 75 (T) per fidi fino a 125.000 € 100 (T) per fidi fino a 250.000 € 130 (T) per fidi oltre 250.000	0 €	2,50 €	1 € per ogni bonifico + 0,78 €
S. Paolo IMI	Progetto Business	incluso	€ 180 annui Business Servizi € 336 annui Business Soluzioni € 600 annui Business Soluzioni Plus	a scelta del cliente	150 operazioni all'anno Business Servizi, 400 operazioni all'anno Business Soluzioni, Plafond illimitato Business Soluzioni Plus	€ 1,55 Business Servizi e Business Soluzioni (Spese per operazione elencata in estratto conto eccedente il forfait o non compresa nel canone) incluso (Business Soluzioni Plus)	50 € semestrali	Inclusa Carta Bancainasca Base per Business Servizi Inclusa Carta Bancainasca Oro per Business Soluzioni e Business Soluzioni Plus	Incluso (compresa Carta Cartasi Business per Business Servizi e Business Soluzioni) (compresa Carta Cartasi Business o Cartasi Corporate per Business Soluzioni Plus)	incluso	incluso	0 €	0 €	Spese istruttoria e gestione recuperate trimestralmente per la concessione od il rinnovo di linee di credito come segue: € 0 (s) per fidi inferiori a € 2.600 € 12 (s) per fidi pari a € 2.600 € 40 (s) per fidi superiori a € 2.600 e sino a € 10.000 € 75 (s) per fidi superiori a € 10.000 e sino a € 50.000 € 120 (s) per fidi superiori a € 50.000 e sino a € 250.000 € 150 (s) per fidi superiori a € 250.000 e sino a € 500.000 € 250 (s) per fidi superiori a € 500.000	30 € semestrali	3,50 € a favore cliente S. Paolo; 4,50 € a favore non cliente	3 € a favore cliente S. Paolo; 4,50 € a favore non cliente
Unicredit Banca	Imprendo Gold	incluso	49 €	mensile	illimitate	incluso	incluso	incluso 2 carte Active Cash UP	Canone CartaSI Business compresa nel canone; Canone Carta di credito Business American Express compresa nel canone	€ 15 Canone mensile POS Standard € 25 POS Cordless € 35 POS GSM	incluso	0 €	incluso	Commissione allestimento e rinnovo pratica fido, sull'ammontare globale dei crediti accordati 1,25€ per mille minimo 50,00€ massimo 165,00€ trimestrali	incluso	3 € a favore cliente Unicredit; 4 € a favore non cliente	2,50 € a favore cliente Unicredit; 3,50 € a favore non cliente
Bipop Carire	AziendaInContopiù	0,25 € trimestrali	56 €	mensile	illimitate	0 €	25,82 €	10 €	0 €	0 €	0 €	max 4 €	0 €	min 35 max 350 euro	0 €	2,50 € a favore clienti Carire; 3 € a favore non cliente	2 €

Fonte: Protocollo d'intesa ABI-Confindustria

2.6

L'accesso al credito

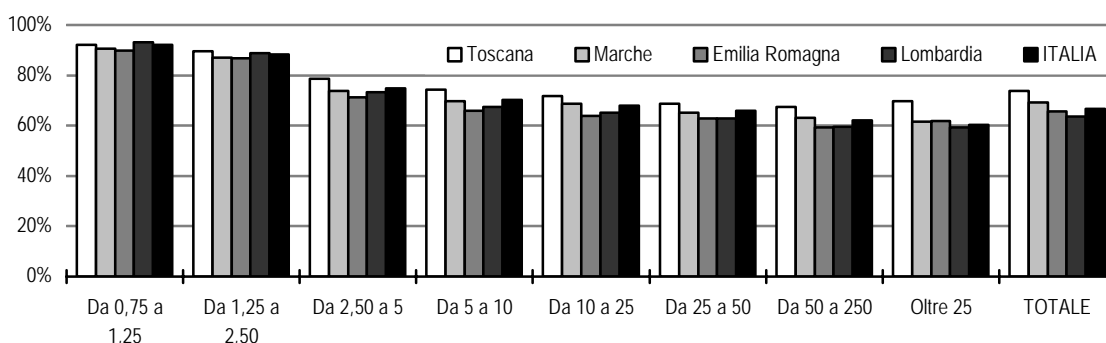
- *Il rapporto utilizzato/accordato*

Il rapporto misura la quota del prestito accordato dalle banche ed effettivamente utilizzato dai prenditori. Talvolta questo rapporto viene utilizzato come proxy (molto imperfetta) del grado di razionamento del credito ovvero dell'abbondanza o della scarsità di risorse erogate rispetto al fabbisogno presunto. In altri termini, tanto più ci si avvicina al pieno utilizzo, tanto più potranno ritenersi "razionati" i prenditori.

In questo senso gli affidati più piccoli sono quelli che hanno margini di espansione dei prestiti più ristretti rispetto al fabbisogno: in Toscana, così come in Italia, viene utilizzato il 92% circa del credito accordato nella classe 75.000-125.000 euro; la percentuale si riduce al 67% per gli affidamenti 50-250 milioni di euro.

Nelle varie classi di affidamento, ad eccezione della prima, gli affidati in Toscana mostrano comunque quote di utilizzazione superiori alla rispettiva media nazionale e tale differenza si accentua via via che ci si sposta verso le classi più alte di affidamento. Il rapporto ottenuto come media delle varie classi è per la Toscana (73,7%) superiore alla media italiana (66,7%) e alle quote medie delle altre regioni considerate (Graf. 2.50).

Grafico 2.50
IL RAPPORTO UTILIZZATO/ACCORDATO PER CLASSI DI GRANDEZZA DEL FIDO GLOBALE ACCORDATO. 2005
Valori in milioni di euro



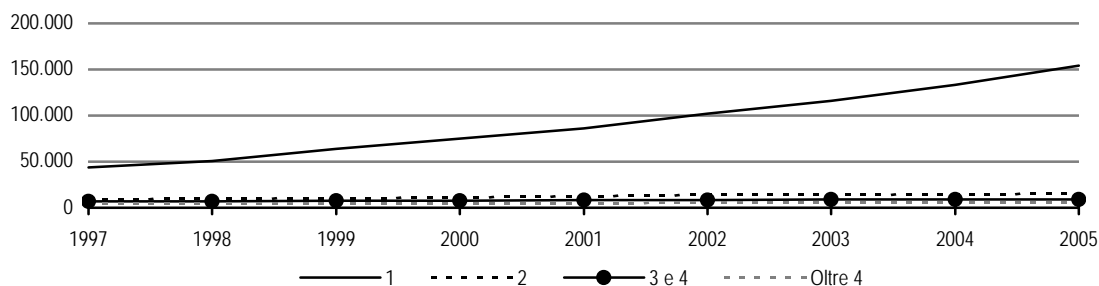
Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia BIP

- *Il fenomeno del pluri affidamento*

Il fenomeno del pluri affidamento, ossia il ricorso della clientela a più di una banca, può essere considerato un indice della difficoltà del prenditore nel reperire i finanziamenti di cui ha bisogno. Il ricorso a più istituti di credito consente infatti di superare forme di razionamento che potrebbero agire con maggiore probabilità facendo ricorso a una sola banca.

Tra il 1997 e il 2005, in Toscana, il numero dei monoaffidati è cresciuto passando dal 68% all'84% del totale degli affidati; viceversa, l'incidenza dei pluri affidati è diminuita (Graf. 2.51). Queste dinamiche si allineano all'andamento nazionale. Sembrerebbe quindi che i prenditori toscani privilegino l'intrattenimento di rapporti con un solo istituto di credito con il quale si creano maggiori possibilità di relazione e di rapporti continuativi; deve essere inoltre considerato come in questi risultati siano comprese le famiglie, le quali, tradizionalmente, si rivolgono a una sola banca per i finanziamenti. Al 2005 i monoaffidati in Toscana erano 154.255, gli affidati a 2 banche 15.209, a 3 o 4 banche 9.178, a più di 4 banche 5.360.

Grafico 2.51
NUMERO BANCHE PER NUMERO DI AFFIDATI IN TOSCANA. 1997-2005

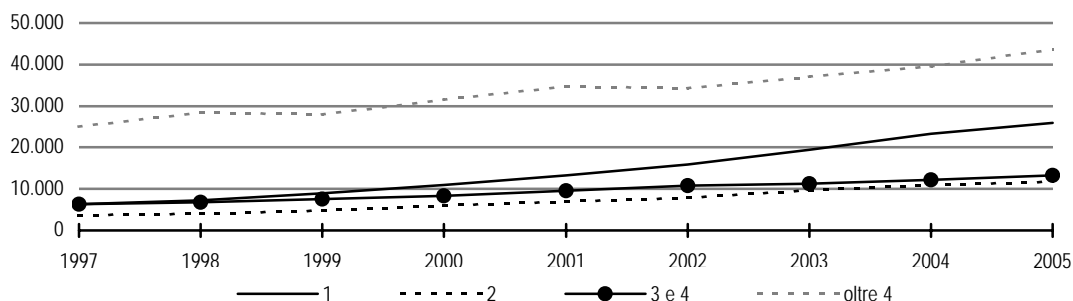


Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia BIP

Rispetto al quadro appena osservato, è interessante evidenziare quale sia stata la dinamica dei mono e pluri affidamenti in termini di ammontare affidato. Nel corso del periodo analizzato, l'ammontare complessivamente erogato dalle banche ai monoaffidati è nettamente cresciuto superando i livelli relativi agli affidamenti dei prenditori che si rivolgono a 2, 3 o 4 banche e riducendo la discrepanza con gli affidati a più di 4 banche.

La situazione mostra però una sorta di polarizzazione tra coloro che si affidano a 1-4 banche e coloro che si affidano invece a più di 4 banche: nel 2005 il primo gruppo raccoglie poco più del 50% del totale degli affidamenti considerati, mentre l'altra parte è tutta da ricondurre al secondo gruppo. Infatti, in quell'anno ai monoaffidati toscani erano stati accordati 25.947 milioni di euro, agli affidati a 2 banche 11.713 milioni, agli affidati a 3 o 4 banche 13.250 milioni e agli affidati a più di 4 banche 43.640 milioni (Graf. 2.52).

Grafico 2.52
AMMONTARE ACCORDATO PER NUMERO DI BANCHE AFFIDATE. 1997-2005
Valori in milioni di euro



Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia BIP

3. IL PROTOCOLLO DI INTESA REGIONE TOSCANA/BANCHE

3.1 Natura e scopo del Protocollo

Il Protocollo d'Intesa Regione Toscana/Banche nasce come strumento di supporto per l'accesso al credito da parte delle imprese toscane anche in vista dell'entrata in vigore delle regole di Basilea II.

Il primo Protocollo è stato sottoscritto il 12 novembre 1999 tra la Regione Toscana e gli istituti di credito maggiormente operativi nella regione. Lo scopo era quello di attivare strumenti volti al consolidamento e allo sviluppo del sistema imprenditoriale toscano. Si tratta di un'importante leva a disposizione della Regione per concordare con il sistema del credito forme di collaborazione dirette ad affiancare le imprese, specialmente le PMI, in un percorso particolarmente complesso sul piano della competitività e dove spesso il reperimento di risorse finanziarie risulta difficile in termini di accesso e gravoso in termini di costo.

Nel luglio 2001, è stata inoltre siglata la Convenzione "Investire in Rosa", avente analoghi obiettivi ma rivolta specificamente all'imprenditoria femminile. Nel dicembre 2002, il Protocollo è stato rinnovato includendo nell'atto contrattuale quest'ultima Convenzione; mentre il 1 ottobre 2003 un secondo rinnovo ha apportato adeguamenti resi necessari dalle mutate condizioni di mercato.

Lo scorso 14 aprile è stato siglato infine un nuovo Protocollo che rivede e aggiorna quello precedente in modo da tenere conto dell'evoluzione del contesto economico e delle azioni necessarie per il perseguimento degli obiettivi del nuovo Programma Regionale di Sviluppo e rispondere anche alle finalità definite nel "Nuovo Patto per lo Sviluppo e Maggiori e Migliori lavori in Toscana". Il Patto prevede infatti una specifica Area progettuale 7 "Accesso al credito delle PMI nell'ottica di Basilea II" nella quale vengono delineate le linee d'azione del Governo regionale sul tema in questione e di cui il Protocollo fa parte integrante. Il presente Protocollo è stato formulato dunque in modo da accompagnare per tutta la legislatura l'azione di governo.

3.2 I soggetti coinvolti

I soggetti firmatari del Protocollo sono la Regione Toscana e gli istituti di credito operanti nella regione. Esso coinvolge, inoltre, due importanti soggetti istituzionali, FidiToscana S.p.A. e Artigiancredito S.c.a.r.l., non firmatari ma direttamente operativi in quanto strumenti funzionali della Regione per l'attuazione delle proprie politiche di intervento in economia.

FidiToscana S.p.A., società istituita nel 1974 e partecipata dalla Regione, è attore di primaria importanza per esperienza e professionalità acquisite nella gestione delle misure di supporto e incentivazione dell'innovazione e della crescita di impresa, nell'erogazione di garanzie e nell'analisi delle opportunità offerte dalla finanza innovativa a sostegno delle PMI toscane. Artigiancredito S.c.a.r.l., istituito dalla Regione nel 1995, svolge un ruolo di rilievo come strumento per agevolare l'accesso al credito delle imprese artigiane, per l'attuazione delle politiche regionali di settore e come supporto alla programmazione regionale e degli enti locali. Per rendere operativa l'attuazione del Protocollo, esso prevede che entrambe le società vengano rafforzate dal punto di vista patrimoniale: FidiToscana S.p.A. mediante aumenti di capitale da parte delle banche e della stessa Regione dovrebbe raggiungere in un futuro prossimo i 100 milioni di euro di capitale sociale; Artigiancredito S.c.a.r.l. ha avviato il consolidamento patrimoniale attraverso l'accorpamento, tramite fusione per incorporazione, dei Consorzi Fidi a esso aderenti in un unico soggetto, anche al fine della futura iscrizione all'albo degli

intermediari finanziari di cui all'art. 107 del D.lgs. 385 del 1 Settembre 1993 "Testo Unico Bancario" e dell'attribuzione dalle agenzie di rating di una valutazione del merito creditizio.

Dal punto di vista strettamente operativo e funzionale al Protocollo, le due società erogano, secondo le rispettive competenze, garanzie, cogaranzie, controgaranzie e possono svolgere l'istruttoria per le domande di finanziamento presentate dalle imprese. La decisione di ammettere o meno le domande di affidamento spetta alle banche che realizzano le valutazioni di *rating* e *scoring*.

Gli istituti di credito partecipanti al Protocollo sono quelli riportati nella tabella 3.1. L'ammontare minimo di risorse da attivare nel territorio ai tassi predefiniti nel Protocollo stesso è complessivamente di 1,175 miliardi di euro. Le maggiori quote contributive sono riconducibili al Gruppo MPS (34%) e alla Cassa di Risparmio di Firenze (22%); seguono il Gruppo Bipielle, la BNL e la Federazione delle Banche di Credito Cooperativo (11-10%). La maggior parte del plafond di credito erogabile fa capo a banche con sede in Toscana che hanno, quindi, un forte legame con il territorio. Si consideri inoltre che sono rappresentate tutte le forme istituzionali presenti nel sistema bancario nazionale (S.p.A., popolare e di credito cooperativo).

Peculiarità del nuovo Protocollo è la possibilità, offerta a tutti gli istituti di credito operanti in Toscana, di diventare firmatario del documento; clausola volta a conseguire maggiore operatività e diffusione degli strumenti attivati.

Tabella 3.1
BANCHE ADERENTI AL PROTOCOLLO DI INTESA
Valori assoluti e percentuali di plafond erogabile

	Plafond di credito erogabile	
	Euro	Valori %
Gruppo Monte Paschi di Siena S.p.A.	595.000.000	34
Cassa di Risparmio di Firenze S.p.A.	385.000.000	22
Gruppo Bipielle S.c.a.r.l. (<i>più specificatamente C.R. Livorno; C.R. Lucca; C.R. Pisa</i>)	192.500.000	11
Banca Nazionale del Lavoro S.p.A.	175.000.000	10
Federazione Banche di Credito Cooperativo S.c.a.r.l.	175.000.000	10
Banca Popolare dell'Etruria e del Lazio S.c.	70.000.000	4
Cassa di Risparmio di San Miniato S.p.A.	70.000.000	4
Cassa di Risparmio di Prato S.p.A.	52.500.000	3
Cassa di Risparmio di Volterra S.p.A.	17.500.000	1
Banca del Monte di Lucca S.p.A.	17.500.000	1
TOTALE	1.175.000.000	100

Fonte: Protocollo d'intesa

3.3

Gli strumenti di intervento

I destinatari degli interventi del Protocollo d'intesa sono le PMI, le microimprese e le imprese artigiane presenti nel territorio toscano; alcuni interventi sono dedicati specificamente all'imprenditoria femminile e a quella giovanile, a particolari fasi del ciclo di vita dell'azienda quali lo *start up*, l'internazionalizzazione, il rilancio, infine, a imprese che investono in tre ambiti specifici: ricerca e sviluppo, innovazione, ruralità.

Gli strumenti presenti nel Protocollo si dividono in 6 aree di intervento:

- l'accesso al credito;
- la qualità del credito;
- il sostegno strutturale all'impresa;
- la finanza alternativa;
- la convenzione "investire in rosa";
- la promozione dell'artigianato.

- *Accesso al credito*

Per quanto riguarda l'accesso al credito lo strumento preposto è un fondo speciale rischi per le prestazioni di garanzia e cogaranzia.

Questa misura era operante nel precedente Protocollo, ma prevedeva 3 diversi fondi: 1. il fondo per lo sviluppo rurale, di importo pari a 7,75 milioni di euro (di cui il 70% a carico regionale e il 30% a carico delle banche), riguardante le operazioni di garanzia attinenti il ricorso al credito a medio-lungo termine e le operazioni di leasing da parte delle imprese agricole, forestali, di trasformazione o di commercializzazione dei prodotti agricoli che effettuassero investimenti fissi in beni materiali e immateriali; 2. il fondo di garanzia per l'internazionalizzazione delle imprese, di importo pari a 3,55 milioni di euro (di cui il 50% a carico regionale e l'altro 50% a carico delle banche), per lo sviluppo dei flussi di esportazione, per la penetrazione delle PMI toscane nei mercati esteri e per operazioni a breve e di smobilizzo crediti; 3. il fondo per il rilancio d'impresa, di importo pari a 3 milioni di euro (di cui 2/3 a carico regionale ed 1/3 a carico delle banche), per la trasformazione dei debiti a breve e medio termine delle PMI verso le banche, nonché per operazioni di copertura dai rischi di tasso o di cambio e per operazioni di consolidamento delle passività a breve ad esclusione delle imprese in sofferenza o morose nei confronti del settore bancario.

Nel nuovo Protocollo, allo scopo di rendere più efficiente la gestione dello strumento, i vari fondi sono stati unificati in un singolo fondo speciale di garanzia alimentato per un terzo dai contributi delle banche e per due terzi da quelli regionali. L'importo complessivo è pari a 14,3 milioni di euro, ovvero la somma dei precedenti 3 fondi. Una novità rispetto al precedente Protocollo è che il nuovo fondo unico eroga, conformemente alle regole di Basilea II, garanzie dirette, esplicite, incondizionate, irrevocabili e a prima richiesta.

Il fondo è costituito presso FidiToscana S.p.A. e ha le seguenti finalità:

- la nascita di nuove imprese;
- lo sviluppo rurale;
- interventi nel capitale di rischio delle imprese;
- l'internazionalizzazione delle imprese;
- il rilancio di impresa;
- il microcredito alle imprese, ovvero finanziamenti per nuovi investimenti di importo massimo pari a 15.000 euro e durata compresa tra 36 e 60 mesi.

L'intervento del fondo copre fino al 60% dell'importo dei finanziamenti bancari (80% per il microcredito) di durata non inferiore a 5 anni (non inferiore a 3 per il microcredito), concessi a piccole e medie imprese economicamente e finanziariamente sane a fronte di nuovi investimenti o di operazioni di ristrutturazione finanziaria. Il fondo eroga anche cogaranzie così da essere utilizzabile anche per rafforzare la garanzia primaria rilasciata dai Confidi operanti in Toscana; inoltre il fondo può essere in parte controgarantito dal fondo centrale di garanzia.

- *Qualità del credito*

Alla necessità di favorire un accesso al credito a condizioni maggiormente vantaggiose per le piccole e medie imprese toscane il Protocollo risponde anche attraverso un plafond di credito convenzionato messo a disposizione delle banche per un importo complessivo di 1,75 miliardi di euro da erogarsi a specifiche condizioni di tasso. Le finalizzazioni del plafond e la sua distribuzione per forma di intervento sono mostrate nella tabella 3.2.

Se, per quanto riguarda i fondi per le prestazioni di garanzia, in nuovo Protocollo ha attuato l'aggregazione dei fondi, per quanto attiene al credito convenzionato si è proceduto, al contrario, a una maggiore specificazione delle destinazioni del fondo. Il vecchio atto prevedeva una ripartizione in due soli plafond: il primo, rimasto anche nel nuovo testo, di ammontare pari a 1,2 miliardi di euro a sostegno delle iniziative del Docup e del Piano di Sviluppo Rurale; il secondo di 500 milioni di euro per tutte le altre classi di credito convenzionato, a esclusione dello smobilizzo crediti verso la Regione Toscana, gli Enti Locali toscani e le Aziende sanitarie e ospedaliere toscane cui corrispondeva un importo di 50 milioni di euro.

Tabella 3.2
PLAFOND DI CREDITO CONVENZIONATO
Valori assoluti in euro

Intervento	Importo
Ricerca e sviluppo	100.000.000
Innovazione	200.000.000
Imprenditoria femminile	100.000.000
Imprenditoria giovanile	100.000.000
Piano di sviluppo rurale	1.200.000.000
Smobilizzo crediti verso la P.A.	50.000.000
TOTALE	1.750.000.000

Fonte: Protocollo d'intesa

Il nuovo Protocollo ha specificato maggiormente la destinazione dei 500 milioni di euro rivolte alle altre classi distribuendoli a seconda dell'effettiva domanda e rilevanza dell'intervento. Sono stati così assegnati 200 milioni di euro alle finalità riguardanti le imprese che investono in innovazione, 100 alle imprese che investono in ricerca e sviluppo e 100 milioni di euro agli interventi aventi per soggetto imprenditori giovani, da un lato, o femminili, dall'altro.

Le operazioni di finanziamento previste da questo tipo di intervento sono da intendersi con durata non superiore ai 10 anni, con la possibilità di essere definite sia a tasso variabile, oppure, compatibilmente alle provviste disponibili, a tasso fisso.

Le condizioni di tasso riferite alle diverse finalità di finanziamento, a differenza delle precedenti intese, si determinano sulla base del merito di credito dell'impresa finanziata, in coerenza con la classificazione di valutazione delle imprese che le banche adottano secondo le metodologie imposte da Basilea II. In particolare, la Regione si è adoperata affinché si stabilissero condizioni più favorevoli per le imprese giovanili, femminili, e per quelle che investono in innovazione, ricerca e sviluppo. In particolare, se si tratta di un investimento in innovazione, ricerca e sviluppo ammesso ad agevolazioni pubbliche a fronte di bandi regionali, lo *spread* di tasso²³ si riduce ulteriormente di 0,05 *basis points*. Inoltre, le imprese che effettuano operazioni assistite dalla garanzia di Fidi Toscana o Artigiancredito Toscano, oppure assistite dalla co-garanzia rilasciata dalle stesse società in modo da coprire almeno il 60% del finanziamento, oppure assistite dalla controgaranzia del nuovo Fondo regionale nella misura del 90% del garantito, otterranno una valutazione migliore e, quindi, ridurranno i costi di finanziamento di ulteriori 0,10 *basis points*.

Le classi di merito di credito definite sono 5, da "ottimo" a "mediocre", e vengono articolate per ogni tipologia di intervento (Tab. 3.3). Ogni banca associa i propri *rating* a tali classi di merito, comunicando alla Regione Toscana le classificazioni operate. Le Banche hanno facoltà di modificare l'associazione tra i propri *rating* e le classi di merito, dando opportuna pubblicità e motivando il fatto, qualora vi sia peggioramento o miglioramento qualitativo del proprio portafoglio crediti.

Per la classe di merito "mediocre", ove non è stabilito uno *spread* massimo, si intende che il tasso che sarà applicato dalla banca non può superare il tasso di riferimento ministeriale vigente per ogni settore.

Si tenga conto che, agli *spread* evidenziati nella tabella, è da sommare il parametro dell'I.R.S. (Interest Rate Swap) per le operazioni a tasso fisso e il parametro dell'Euribor a 6 mesi su base 360 per le operazioni a tasso variabile.

²³ Nella definizione del tasso di interesse variabile lo *spread* è la componente fissa che si aggiunge al parametro di riferimento (Euribor, I.R.S., ecc.).

Tabella 3.3
CONDIZIONI MASSIME DI SPREAD DI TASSO DEL CREDITO CONVENZIONATO

Classi di merito	Piano di Sviluppo Rurale, attuazione Fondo Europeo di Sviluppo Regionale e altri interventi regionali		Ricerca e Sviluppo		Innovazione		Imprenditoria femminile e Imprenditoria giovanile		Smobilizzo crediti verso le Pubbliche Amministrazioni			
	Spread Max (senza garanzia)	Spread Max (con garanzia)	Spread Max (senza garanzia)	Spread Max (con garanzia)	Spread Max (senza garanzia)	Spread Max (con garanzia)	Spread Max (senza garanzia)	Spread Max (con garanzia)	Con accettazione della cessione del credito		Senza accettazione della cessione del credito	
									Spread Max (senza garanzia)	Spread Max (con garanzia)	Spread Max (senza garanzia)	Spread Max (con garanzia)
<i>Ottimo</i>	1	1	0,8	0,7	1	0,8	0,7	0,6	0,5	0,4	0,7	0,6
<i>Buono</i>	1,2	1	1	0,8	1	0,9	0,9	0,7	0,6	0,5	0,8	0,6
<i>Discreto</i>	1,4	1	1,2	1	1	1,1	1,1	0,9	0,7	0,6	0,9	0,8
<i>Sufficiente</i>	1,55	1	1,4	1,2	2	1,3	1,3	1,1	0,8	0,7	1	0,9
<i>Mediocre</i>	(Max tasso ministeriale di riferimento)	2	(Max tasso ministeriale di riferimento)	1,4	(Max tasso ministeriale di riferimento)	1,5	(Max tasso ministeriale di riferimento)	1,3	0,9	0,8	1,1	1

Fonte: Protocollo d'intesa

- *Il sostegno strutturale all'impresa*

Anche per il nuovo Protocollo sono stati confermati i due strumenti volti al sostegno strutturale dell'impresa: i prestiti partecipativi e il fondo di garanzia per interventi nel capitale di rischio delle imprese.

Caratteristica principale dei *prestiti partecipativi* è che il rimborso in conto interessi viene commisurato, per una parte che può risultare significativa, ai risultati economici dell'impresa finanziata. Tale forma di finanziamento consente all'impresa di indebitarsi anche per importi rilevanti, per realizzare programmi di sviluppo, ammodernamento, innovazione o ristrutturazione, che migliorino sensibilmente i risultati economici e ne accrescano il valore. Lo stanziamento previsto dal vecchio protocollo (31 milioni di euro scesi a 15 milioni di euro nel 2002, 1/3 a carico della regione Toscana e 2/3 a carico delle banche firmatarie) è diminuito a 10 milioni di euro totalmente stanziati dalle banche, utilizzabili per provvista di FidiToscana S.p.A. a un tasso pari alla media mensile Euribor 3/6 mesi (Euribor Flat).

Per sostenere, invece, gli *interventi nel capitale di rischio* delle imprese è prevista nel nuovo protocollo una specifica finalità nel già menzionato fondo speciale rischi per prestazioni di garanzia e cogaranzia. Sono ammissibili gli interventi di finanziamento a favore di imprese che acquisiscono una partecipazione e per finanziamenti a favore di imprese per l'incremento del proprio livello di capitalizzazione, anche con il coinvolgimento dei soci.

- *La finanza alternativa*

Per rispondere al fabbisogno di consulenza e assistenza tecnico-finanziaria delle piccole e medie imprese toscane, degli Enti Locali e delle loro società partecipate, le Banche confermano l'impegno a sviluppare tutte le possibili sinergie con Fidi Toscana S.p.A. e Artigiancredito Toscano S.c.a.r.l. in merito all'attività di consulenza e sostegno finanziario allo sviluppo economico del territorio propria del sistema bancario.

In particolare, le Banche, Fidi Toscana S.p.a. e Artigiancredito Toscano S.c.a.r.l. attiveranno varie forme di collaborazione su temi quali:

- *corporate finance advisory*: pianificazione strategica, analisi di progetti d'investimento, fusioni e acquisizioni, ristrutturazioni finanziarie, consulenza nel ricorso a derivati finanziari, rilancio e riconversione di impresa, ecc.;
- intermediazione finanziaria: organizzazione e reperimento di finanziamenti a fronte di progetti d'investimento o di crescita dimensionale;
- internazionalizzazione: interventi finanziari e consulenza per lo sviluppo delle imprese sul mercato internazionale, in accordo con organismi specializzati;

- *project finance advisory*: accompagnamento e assistenza nell'analisi del progetto sia al promotore privato sia all'ente pubblico; partecipazione al capitale di rischio del promotore e/o gestore privato; organizzazione di finanziamenti in pool.

Con riferimento all'assistenza e consulenza agli EE.LL., le Banche, insieme a Fidi Toscana S.p.a., si impegneranno a porre particolare attenzione sui seguenti temi:

- gestione attiva del debito e opportunità del ricorso a derivati finanziari;
- gestione degli *assets* e valorizzazione del patrimonio pubblico;
- ricorso a forme di finanza consortile e innovativa;
- progetti di sviluppo del territorio e privatizzazioni.

Analoghe forme di collaborazione nell'assistenza e consulenza tecnico-finanziaria potranno essere definite con riferimento alla prevenzione di crisi finanziarie aziendali, anche avvalendosi della collaborazione delle Università toscane nell'ambito dell'“Officina Finanziaria” del Progetto PRO.CO.F.I.T., strumento teso alla crescita della consapevolezza finanziaria dell'impresa, alla creazione di un modello di autovalutazione creditizia e alla riduzione dell'asimmetria informativa esistente tra banche e imprese.

Inoltre, con l'obiettivo di sostenere ulteriormente l'espansione del sistema delle PMI e di contribuire a iniziative di *start up* e di *venture capital*, le parti si impegneranno a verificare le possibilità di realizzare iniziative in grado di convogliare verso le imprese i fondi FEI messi a disposizione dalla BEI.

- *La convenzione “Investire in rosa”*

Anche nel nuovo Protocollo è presente la convenzione “Investire in rosa”, riguardante il sostegno all'imprenditoria femminile toscana. Oltre alle condizioni agevolate di *spread* massimo, già presentate nella tabella 55, la Regione e le banche hanno riconosciuto, alla luce dell'importanza assunta negli ultimi anni dal principio della certificazione sociale, l'esigenza di conferire priorità alle richieste di finanziamento presentate dalle imprese femminili in possesso della certificazione sociale SA 8000. Inoltre, le banche si impegnano a dare priorità alle richieste di credito presentate dall'imprenditoria femminile che parteciperà ai bandi attuativi della legge 215/92 e alla correlata Azione 1.6.2 "Aiuti a PMI a prevalente partecipazione femminile", nonché ai bandi attuativi della Azione 1.6.1 "Aiuti a PMI di servizi alla famiglia, del Docup.

- *Promozione dell'artigianato*

L'obiettivo è quello di favorire la promozione, la costituzione e la partecipazione a progetti territoriali e a progetti d'insediamento da parte di consorzi, cooperative o raggruppamenti di imprese artigiane. Tale progetto sarà perseguito grazie al ruolo centrale ricoperto in tale tematica da Artigiancredito Toscano S.c.a.r.l.. Data la trasformazione di Artigiancredito in un unico strumento di primo livello che otterrà l'iscrizione quale intermediario finanziario (art. 107 T.U.B.), le banche si impegnano a sottoscrivere una convenzione che, sulla base di direttive regionali, consenta di ampliare l'ambito di operatività di Artigiancredito. Nella fase transitoria le banche si sono impegnate a mantenere invariato, sino all'entrata in vigore di Basilea II, il livello dei tassi e le condizioni contrattati nella convenzione.

3.4

I risultati del primo Protocollo

Come già accennato, il precedente Protocollo operava attraverso i seguenti strumenti:

1. un fondo di garanzia destinato a tre tipologie d'intervento: lo sviluppo rurale, l'internazionalizzazione d'impresa, il rilancio d'impresa;
2. un fondo per lo smobilizzo dei crediti verso la P.A.;
3. agevolazioni;

4. strumenti di finanza innovativa ovvero prestiti partecipativi, interventi nel capitale di rischio delle PMI, consulenza e assistenza finanziaria per le PMI e gli EE.LL. e promozione dell'artigianato;
5. anticipazioni a favore degli EE.LL. per l'attuazione dei programmi comunitari;
6. la convenzione "Investire in rosa".

Si propone, nei seguenti paragrafi, una rapida descrizione delle caratteristiche attuative di suddetti strumenti. A tal fine, sono stati raccolti e analizzati i dati riguardanti la numerosità e gli importi degli affidamenti che hanno beneficiato delle misure, forniti da FidiToscana S.p.A. e da Artigiancredito S.c.a.r.l., gestori delle misure per conto della Regione.

Si delinea, in primo luogo, l'adesione agli strumenti attraverso l'analisi delle domande di ammissione agli affidamenti e le rispettive erogazioni accordate, nonché il grado di effettiva attivazione dei fondi. Nel caso dei fondi di garanzia, del fondo per lo smobilizzo dei crediti verso la PPAA e di investire in rosa si fornisce anche una rapida analisi dell'articolazione territoriale e settoriale degli interventi.

• *I fondi di garanzia: domande di ammissione, attivazione e grado di utilizzazione*

Rispetto all'anno di entrata in vigore del Protocollo (1999), l'attivazione dei fondi di garanzia ha registrato un considerevole ritardo: il primo fondo ad essere utilizzato è stato, nel 2002, quello dell'internazionalizzazione delle PMI; a partire dal 2003 è risultato disponibile quello per il rilancio d'impresa; solo nel 2005, è stato attivato quello per lo sviluppo rurale. Una prima difficoltà nell'attivazione delle risorse potrebbe dunque essere ricondotta ai tempi di erogazione delle *tranches* assegnate e, plausibilmente, al mancato coordinamento dell'operato dei vari attori coinvolti nell'attivazione degli strumenti; si consideri, ad esempio, che la delega di ciascun fondo alle differenti direzioni generali regionali sembra aver ulteriormente rallentato il processo attuativo.

Una prima osservazione generale, riferita in particolare ai fondi gestiti da FidiToscana S.p.A., è che solo una bassa percentuale delle domande di adesione alla fruizione degli strumenti è stata rifiutata; d'altra parte, nella maggior parte dei casi, le aziende che ne hanno beneficiato, salvo poche eccezioni, hanno utilizzato importi inferiori a quelli richiesti (Tabb. 3.4, 3.5 e 3.6). Le garanzie di FidiToscana S.p.A. coprono il 50% dell'ammontare di affidamenti ammessi, mentre l'importo impegnato, che misura l'esposizione potenziale massima del fondo a fronte di insoluti, corrisponde al 10% della garanzia; questa percentuale, superiore all'8% previsto da Basilea II, segnala rispetto a quello standard un maggiore sforzo nell'esposizione al rischio.

Tabella 3.4
FONDO DI GARANZIA PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA. CONSISTENZE
Valori in euro e percentuali

	Domande ammesse (N.)	Importo affidamenti ammessi (euro)	Importo Garantito (euro)	Domande avviate a erogazione (N.)	Importo affidamenti avviato a erogazione (euro)	N. dom. a erogazione/ N. dom. ammesse (%)	Importo a erogazione/ Importo ammesso (%)
2001 Totale	4	2.137.099	1.006.575	3	1.414.059	75,0	66,2
2002 Totale	20	7.756.921	3.362.409	20	7.492.649	100	96,6
2003 Totale	54	20.485.443	9.644.093	40	14.802.863	74,1	72,3
2004 Totale	85	32.348.763	14.398.753	78	29.489.763	91,8	91,2
2005 Totale	94	36.601.315	15.405.427	85	33.757.929	90,4	92,2
30/09/06 TOTALE	84	35.495.715	15.077.317	73	32.349.998	86,9	91,1

Fonte: Elaborazioni su dati FidiToscana S.p.A.

Tabella 3.5
GRADO DI ATTIVAZIONE EFFETTIVA DEL FONDO
Valori in euro e percentuali

	Ammontare fondo (euro)	Impegno attivato (euro)	Quota attivazione fondo (%)
2001	1.549.371	106.855	6,9
2002	2.078.543	374.632	18,0
2003	2.630.811	1.024.272	38,9
2004	3.247.973	1.617.438	49,8
2005	3.716.874	1.725.553	46,4
30/09/2006	3.668.162	1.670.273	45,5

Fonte: Elaborazioni su dati FidiToscana S.p.A.

Per quanto concerne il *fondo per l'internazionalizzazione*, alla fine del periodo in cui il fondo ha operato, l'ammontare degli affidamenti ammessi è di oltre 32 milioni di euro, con 15 milioni di euro garantiti e un'esposizione (fondo impegnato) di 1.670.000 euro; la quota delle istruttorie avviate all'erogazione è sempre superiore al 75% delle domande ammesse (il 100% nel 2002), mentre la quota degli affidamenti avviati all'erogazione rispetto a quelli richiesti e (ammessi) è stata nel 2001 e nel 2003 inferiore al 75%, ma superiore al 90% negli altri anni.

La tipologia di credito maggiormente richiesta è stata quella a medio termine, meno frequenti invece le operazioni a breve o quelle di leasing.

L'effettiva attivazione del fondo è stata calcolata come rapporto tra ammontare impegnato e ammontare effettivamente messo a disposizione annualmente (e non al totale iscritto nel Protocollo); e questo perché, come si è detto in precedenza, la messa a disposizione delle risorse è avvenuta per tranches. Il grado di attivazione passa dal 6,9% dell'ammontare disponibile nel 2001 al 49,8% del 2004 per scendere nuovamente, assentandosi intorno al 45,5% nel 2006.

Il fondo per il *rilancio d'impresa*, avviato solo nel 2003, è stato quello maggiormente utilizzato, segnale dell'ampio favore incontrato dallo strumento presso le imprese. Il numero delle erogazioni è andato crescendo negli anni e, conseguentemente, anche gli importi: si è passati dai 44 milioni di euro del 2004 ai circa 53 milioni del 2006 (Tab. 3.6). Le quote tra importi degli affidamenti ammessi e accordati sono state sempre molto elevate sia in termini di numero di pratiche (dal 90% al 98%) che di ammontare (dal 79% al 97%). Corrispondentemente, l'esposizione effettiva rispetto all'ammontare del fondo messo di anno in anno a disposizione è stata (salvo che nell'anno di avvio) molto elevata: addirittura nel 2004 ha superato le disponibilità del 35% (e il differenziale ha trovato copertura con un'anticipazione di cassa richiesta alla Regione) (Tab. 3.7). La gran parte delle erogazioni è avvenuta a medio termine.

Tabella 3.6
FONDO DI GARANZIA PER IL RILANCIO D'IMPRESA
Valori in euro e percentuali

	Domande ammesse (N.)	Importo affidamenti ammessi (euro)	Importo Garantito (euro)	Domande avviate a erogazione (N.)	Importo affidamenti avviato a erogazione (euro)	N. dom. a erogazione/ N. dom. ammesse (%)	Importo a erogazione/ Importo ammesso (%)
2003 Totale	11	1.347.000	474.100	-	-	0	-
2004 Totale	275	56.409.316	20.710.868	248	44.434.316	90,2	78,77
2005 Totale	293	59.340.816	21.566.718	284	57.350.816	96,9	96,65
30/09/06 TOTALE	284	54.234.536	20.783.634	277	52.874.536	97,5	97,49

Fonte: Elaborazioni su dati FidiToscana S.p.A.

Tabella 3.7
GRADO DI ATTIVAZIONE EFFETTIVA DEL FONDO
Valori in euro e percentuali

	Ammontare fondo (euro)	Impegno assunto (euro)	Quota attivazione fondo (%)
2003	500.000	67.350	13,5
2004	2.076.667	2.820.466	135,8
2005	2.944.812	2.967.041	100,8
30/09/2006	2.939.177	2.711.727	92,3

Fonte: Elaborazioni su dati FidiToscana S.p.A.

Anche in relazione al fondo per lo *sviluppo rurale* è stato registrato un consistente numero di domande, soprattutto nel corso del 2006 (Tab. 3.8). Il numero di domande avviate a erogazione è passato dal 68% al 84% delle domande ammesse; inferiore il rapporto tra importi richiesti ed erogati, passati dal 60% al 78%. L'ammontare medio delle operazioni risulta infatti nettamente inferiore a quello relativo agli altri due fondi. Il grado di utilizzo del fondo è stato piuttosto basso il primo anno (20%) ma più consistente nel secondo (55,3%); questo innalzamento denota in buona parte l'interesse delle aziende per lo strumento che ha avuto una sua più ampia attivazione nel 2006. Si consideri, tuttavia, che al 30.09.06 il fondo di garanzia era stato versato solo per il 30% (Tab. 3.9).

Tabella 3.8
FONDO DI GARANZIA PER LO SVILUPPO RURALE. CONSISTENZE
Valori in euro e percentuali

	Domande ammesse (N.)	Importo affidamenti ammessi (euro)	Importo Garantito (euro)	Domande avviate a erogazione (N.)	Importo affidamenti a erogazione (euro)	N. dom. a erogazione/ N. ammesse (%)	Importo a erogazione/ Importo ammesso (%)
2005 Totale	97	8.625.300	4.110.893	66	5.178.786	68	60,04
30/09/06 Totale	255	25.774.883	12.620.003	214	20.155.026	83,9	78,2

Fonte: Elaborazioni su dati FidiToscana S.p.A.

Tabella 3.9
GRADO DI ATTIVAZIONE EFFETTIVA DEL FONDO
Valori in euro e percentuali

	Ammontare fondo (euro)	Impegno assunto (euro)	Quota attivazione fondo (%)
2005	2.144.543	431.264	20,1
30/09/2006	2.326.960	1.286.376	55,3

Fonte: Elaborazioni su dati FidiToscana S.p.A.

Complessivamente, del totale delle istruttorie avviate all'erogazione solo un numero molto esiguo si è inserito in un percorso di difficoltà, incaglio o sofferenza. Dei casi registrati, la gran parte riguarda le domande per il rilancio di impresa: 15 pratiche in difficoltà, 3 incagliate e 10 in sofferenza; l'ammontare degli incagli è di 318mila euro mentre quello delle sofferenze è invece di 1,2 milioni (Tabb. 3.10 e 3.11).

Tabella 3.10
CONSISTENZA PRATICHE AL 30 SETTEMBRE 2006

	Domande accettate	Pratiche in difficoltà	Pratiche incagliate	Pratiche in sofferenza
Internazionalizzazione	84	1	0	1
Rilancio	284	15	3	10
Rurale	255	1	0	0

Fonte: Elaborazioni su dati FidiToscana S.p.A.

Tabella 3.11
CONSISTENZE INCAGLI E SOFFERENZE FONDI DI GARANZIA AL 30 SETTEMBRE 2006
Valori assoluti in euro

	Fondo Impegnato	Incagliato	Sofferenza
Internazionalizzazione	1.670.273	-	12.176
Rilancio	2.711.727	318.122	1.222.579
Rurale	1.286.376	-	-

Fonte: Elaborazioni su dati FidiToscana S.p.A.

3.5

Lo smobilizzo dei crediti verso la P.A.

Lo strumento per lo smobilizzo dei crediti vantati dalle imprese nei confronti della P.A. ha registrato, nei 7 anni in cui ha operato, un grado di utilizzo complessivo molto limitato rispetto all'ammontare di risorse messe a disposizione. Gli affidamenti ammessi alla fruizione della misura sono passati dai 3,2 milioni di euro del 2000 ai circa 11 milioni del 2006. Corrispondentemente, tenendo conto che la quota di domande avviate a erogazioni è andata riducendosi da percentuali intorno al 90% verso un 69,9% del 2006, l'ammontare degli affidamenti accordati è passato da circa 3 milioni di euro ai 7,5 milioni del 2006.

L'ammontare del fondo effettivamente impegnato è rimasto quindi molto al di sotto delle potenzialità: rispetto ai 50 milioni di euro previsti dal Protocollo, nel 2006 esso ammonta a soli 549 mila euro, corrispondenti all'1,1% (Tab. 3.12).

Tabella 3.12
PLAFOND PER LO SMOBILIZZO CREDITI. CONSISTENZE
Valori cumulati in euro e percentuali

	Domande ammesse (N.)	Importo affidamenti ammessi (euro)	Importo Garantito (euro)	Domande avviate a erogazione (N.)	Importo affidamenti avviati a erogazione (euro)	Fondo impegnato (euro)	N. dom. a erogazione/N. dom. ammesse (%)	Importo a erogazione/Importo ammesso (%)	Quota attivazione fondo (%)
2000	31	3.222.691	1.611.346	27	2.907.652	161.135	87,1	90,2	0,32
2001	51	5.195.556	2.597.778	45	4.741.074	259.778	88,2	91,3	0,52
2002	63	7.068.585	3.534.293	51	5.763.360	353.429	81	81,5	0,71
2003	72	9.101.420	4.550.710	64	8.013.129	455.071	88,9	88	0,91
2004	76	8.747.880	4.258.940	70	7.816.880	437.394	92,1	89,4	0,87
2005	63	8.435.561	3.841.280	50	6.001.446	421.778	79,4	71,1	0,84
30/09/2006	73	10.992.498	5.048.749	51	7.537.583	549.625	69,9	68,6	1,1

Fonte: Elaborazioni su dati FidiToscana S.p.A.

Delle 73 domande ammesse alla fruizione della misura una sola pratica è passata in sofferenza, per un ammontare di 100.000 euro che, rispetto all'affidamento erogato di 7,5 milioni di euro incide per l'1,33% (Tab. 3.13).

Tabella 3.13
CONSISTENZA PRATICHE SMOBILIZZO CREDITI E SOFFERENZE AL 30 SETTEMBRE 2006

	Domande accettate	Pratiche in difficoltà	Pratiche incagliate	Pratiche in sofferenza	Garantito soff.	Sofferenza
SMOB CREDITI	73	0	0	1	100.000	100.000

Fonte: Elaborazioni su dati FidiToscana S.p.A.

3.6

La convenzione "Investire in rosa"

L'adesione allo strumento da parte delle imprese è stata molto esigua nel primo anno di attivazione (2001) registrando solo 7 domande deliberate di cui solo 3 erogate; tuttavia, esso ha acquistato visibilità e apprezzamento tra i potenziali beneficiari già a partire dal 2002. A settembre del 2006 risultano ammesse 382 domande di cui 346 con relative erogazioni. La quasi totalità delle operazioni si riferisce ad affidamenti a medio termine. L'ammontare complessivo degli affidamenti ammessi è, alla fine del periodo, di 26 milioni di euro; di questi l'85,4% corrispondenti a 22,2 milioni sono stati avviati a erogazione.

Il fondo impegnato ammonta al 2006 a 1,3 milioni di euro, pari al 10,2% dell'importo garantito.

Tabella 3.14
CONVENZIONE "INVESTIRE IN ROSA" CONSISTENZE. GESTIONE FIDITOSCANA S.p.A.. CONSISTENZE 2001-2006
Valori assoluti in euro e percentuali

	Domande ammesse (N.)	Importo affidamenti ammessi (euro)	Importo Garantito (euro)	Domande avviate a erogazione (N.)	Importo affidamenti avviati a erogazione (euro)	Fondo impegnato (euro)	N. dom. a erogazione / N. dom. ammesse (%)	Importo a erogazione/ Importo ammesso (%)
2001 Totale	7	285.027	142.513	3	18.115	14.251	42,9	6,4
2002 Totale	84	5.333.607	2.666.804	70	3.702.307	266.680	83,3	69,4
2003 Totale	168	9.964.392	4.982.196	156	8.662.692	497.345	92,9	86,9
2004 Totale	244	16.162.448	8.055.024	236	15.451.448	820.398	96,7	95,6
2005 Totale	315	20.127.045	9.987.772	292	18.262.616	1.030.579	92,7	90,7
30/09/2006 TOTALE	382	26.007.564	12.779.307	346	22.220.008	1.300.783	90,6	85,4

Fonte: Elaborazioni su dati FidiToscana S.p.A.

Delle 382 domande ammesse al 30 settembre 2006, 8 operazioni hanno riscontrato difficoltà nel passare all'erogazione, 1 è incagliata per oltre 16.000 euro e 4 sono andate in sofferenza (1%) per un totale di 187.772,70 euro, risultato piuttosto contenuto (0,85%) a fronte di un erogato di oltre 22 milioni di euro (Tabb. 3.15 e 3.16).

Tabella 3.15
CONSISTENZA PRATICHE, DIFFICOLTÀ, INCAGLI E SOFFERENZE AL 30 SETTEMBRE 2006

	Domande ammesse	Pratiche in difficoltà	Pratiche incagliate	Pratiche in sofferenza
INVESTIRE IN ROSA	382	8	1	4

Fonte: Elaborazioni su dati FidiToscana S.p.A.

Tabella 3.16
AMMONTARE INCAGLI E SOFFERENZE CONVENZIONE INVESTIRE IN ROSA AL 30 SETTEMBRE 2006

	Fondo impegnato	Incagliato	Sofferenza
INVESTIRE IN ROSA	1.300.783	16.222	187.773

Fonte: Elaborazioni su dati FidiToscana S.p.A.

Ai 26 milioni di affidamenti ammessi e gestiti da FidiToscana S.p.A. vanno aggiunti quelli gestiti invece da Artigiancredito Toscano per circa 13 milioni di euro al 2004 (scesi a 10 milioni nel 2005) (Tab. 3.17). In relazione a questa gestione si segnala la quasi totale corrispondenza tra ammontare erogato e deliberato (99,5% al 2005).

Tabella 3.17
CONVENZIONE INVESTIRE IN ROSA. GESTIONE ARTIGIANCREDITO TOSCANO S.C.A.R.L. CONSISTENZE 2001- 2005
(EROGAZIONI IN ESSERE)
Valori assoluti in euro e percentuali

Anno	Deliberato	Garantito	Erogato	% Erog./Del.
2001	1.437.652	691.451	1.418.020	98,6
2002	8.560.427	4.002.190	8.481.780	99,1
2003	7.274.250	3.386.825	7.103.650	97,7
2004	12.898.900	5.920.700	12.661.400	98,2
2005	10.259.900	4.747.400	10.212.400	99,5

Fonte: Elaborazioni su dati Artigiancredito Toscano S.c.a.r.l.

Dal 2001 al 2005, delle complessive 1.606 domande accolte ai fini dell'erogazione sono ancora aperte 1.188; quelle estinte 168, quelle estinte anticipatamente 188, in attesa di erogazione da parte della banca 31, in sofferenza 29 e in posizione di liquidazione 2; in totale le domande accettate sono state 1.606. La quota delle pratiche passate in sofferenza risulta più alta rispetto a quella registrata per la gestione FidiToscana e pari all'1,8% (Tab. 3.18).

Tabella 3.18
CONVENZIONE INVESTIRE IN ROSA. GESTIONE ARTIGIANCREDITO TOSCANO S.C.A.R.L. 2001-2005
Numero e tipologia di domande ammesse

	2001	2002	2003	2004	2005	TOTALE
Estinto	25	85	51	7	0	168
Estinto anticipatamente	13	64	59	34	18	188
Erogato	47	236	226	374	305	1.188
In attesa erogazione	2	1	1	6	21	31
Sofferenza	3	9	11	4	2	29
Liquidata	1	1	0	0	0	2
TOTALE	91	396	348	425	346	1.606
<i>Annullate pre-erogazione</i>						<i>99</i>

Fonte: Elaborazioni su dati Artigiancredito Toscano S.c.a.r.l.

Riguardo all'articolazione territoriale della misura emerge, nell'ambito delle operazioni gestite da Artigiancredito, che è la provincia di Arezzo a registrare l'ammontare di affidamenti ammessi più consistente con una quota pari al 25,8% del totale; seguono le province di Firenze (24,1%), Grosseto (11,4%), Pisa (12%) e Lucca (10,3%) (Tab. 3.19). Esigua invece la quota assegnata alle imprese rosa della provincia di Pistoia, Massa Carrara, Prato.

Tabella 3.19
 CONVENZIONE INVESTIRE IN ROSA. GESTIONE ARTIGIANCREDITO TOSCANO S.C.A.R.L. 2001-2005
 Ripartizione provinciale degli affidamenti avviati a erogazione. Valori assoluti in euro

	2001	2002	2003	2004	2005	Inc. %
Arezzo	969.295	3.439.131	3.196.000	2.667.000	2.762.500	25,84
Firenze	233.025	1.065.000	1.778.000	3.852.900	2.581.500	24,14
Grosseto	95.545	848.876	750.500	1.428.500	1.216.900	11,38
Livorno	-	251.800	406.000	634.000	984.000	9,20
Lucca	281.547	1.987.000	1.713.393	1.559.000	1.100.000	10,29
Massa Carrara	-	82.000	50.000	155.000	-	1,10
Pisa	222.145	1.275.255	1.012.350	2.312.200	1.279.000	11,96
Pistoia	82.633	371.304	45.000	40.000	41.000	0,38
Prato	245.591	1.214.070	299.000	759.000	265.000	2,48
Siena	43.899	930.000	333.000	645.000	462.000	4,32
TOTALE*	2.173.680	11.464.436	9.583.243	14.052.600	10.691.900	100

* Questi totali comprendono le pratiche estinte, quelle in fase di erogazione, quelle a sofferenza e quelle in liquidazione. Questo comporta che non vi sia corrispondenza con i totali della tabella 63 che comprende sono gli affidamenti in corso di erogazione non ancora estinti
 Fonte: Elaborazioni su dati Artigiancredito Toscano S.c.a.r.l.

La ripartizione dei fondi per settori economici evidenzia una netta prevalenza di beneficiarie in ambito manifatturiero, cui sono riconducibili oltre 22 milioni (45,9% del totale disponibile); segue il comparto dei servizi sociali alla persona con 17 milioni di euro (35,7%) (Tab. 3.20).

Tabella 3.20
 CONVENZIONE INVESTIRE IN ROSA. GESTIONE ARTIGIANCREDITO TOSCANO S.C.A.R.L. 2001-2005
 RIPARTIZIONE SETTORIALE DEGLI AFFIDAMENTI AVVIATI A EROGAZIONE
 Valori assoluti in euro

	2001	2002	2003	2004	2005	TOTALE	Inc. %
Settore primario			86.000		6.000	92.000	0,2
Attività manifatturiere	918.957	5.494.249	3.922.000	6.963.100	4.735.500	22.033.806	45,9
Costruzioni	24.790	175.400	254.000	485.000	170.000	1.109.190	2,3
Commercio	56.810	617.223	858.900	344.000	410.000	2.286.933	4,8
Alberghi e ristoranti	77.469	377.494	738.000	337.500	622.000	2.152.462	4,5
Trasporti e logistica	41.294	92.500	176.500	410.000	457.000	1.177.294	2,5
Attività immobiliari, Informatica, ricerca, ecc.	270.781	408.500	484.000	402.000	385.000	1.950.281	4,1
Servizi sociosanitari		61.000				61.000	0,1
Altri servizi alla persona	783.580	4.238.070	3.063.843	5.111.000	3.906.400	17.102.894	35,7
TOTALE*	2.173.680	11.464.436	9.583.243	14.052.600	10.691.900	47.965.859	100,0

* Questi totali comprendono le pratiche estinte, quelle in fase di erogazione, quelle a sofferenza e quelle in liquidazione. Questo comporta che non vi sia corrispondenza con i totali della tabella 63 che comprende sono gli affidamenti in corso di erogazione non ancora estinti.
 Fonte: Elaborazioni su dati Artigiancredito Toscano S.c.a.r.l.

- *Articolazione territoriale dei fondi gestiti da Fidi Toscana*

Per completare il quadro relativo alla gestione dei fondi di garanzia, del fondo di smobilizzo dei crediti verso la PPAA e la convenzione Investire in rosa da parte di Fidi Toscana, si propone in seguito una rapida analisi dell'articolazione territoriale e settoriale degli interventi.

L'analisi della distribuzione delle imprese per provincia è stata svolta prendendo in esame un insieme di 789 imprese sulle 979 complessivamente riconducibili agli interventi sopra indicati. Per ogni strumento è stato considerato il campione di imprese che hanno fatto domanda nel rispettivo periodo di attivazione della misura.

1. *Il numero di imprese coinvolte.* Per quanto riguarda il fondo di garanzia per l'internazionalizzazione Firenze (30% del totale) e Prato (17%) registrano il maggior numero di imprese richiedenti, mentre nelle province di Grosseto, Livorno, Arezzo e Siena le adesioni allo strumento risultano molto esigue o nulle. Il fondo per il rilancio d'impresa ha visto coinvolte un numero di imprese molto superiore a quello relativo allo strumento precedente: 284 ammesse e 277 avviate a erogazione. Del campione ora considerato di 243

imprese, la maggiore concentrazione si rileva nelle province di Firenze (19,8%) e Pisa (17,3%); il fondo per lo sviluppo rurale è stato molto sfruttato sebbene sia partito con notevole ritardo rispetto agli altri fondi: la provincia di Grosseto, dopo quella di Firenze (19,8%), mostra la percentuale più alta di imprese aderenti (19,8%); seguono quelle di Pisa e Siena (18,7% ciascuna). Lo *smobilizzo crediti* ha interessato in misura dominante la provincia di Firenze con il 49% delle imprese coinvolte; segue la provincia di Lucca con il 15% delle imprese; la *convenzione investire in rosa* ha trovato attuazione su tutto il territorio regionale ad eccezione della provincia di Massa Carrara; provincia, quest'ultima dove l'attenzione si è rivolta prevalentemente sullo strumento mirato all'internazionalizzazione (10% delle imprese coinvolte in quella misura (Tab. 3.21).

Tabella 3.21
NUMERO IMPRESE PER TIPO DI INTERVENTO E PROVINCIA. CAMPIONE DI 785 IMPRESE SU 979
Valori percentuali

	Internazionalizzazione	Rilancio	Rurale	Smobilizzo	Rosa	TOTALE
Arezzo	4,3	7,0	3,7	6,8	11,1	7,1
Firenze	30,0	19,8	19,8	49,2	20,8	23,2
Grosseto	-	5,3	19,8	1,7	8,8	9,0
Livorno	1,4	10,3	8,0	5,1	10,6	8,7
Lucca	14,3	9,9	7,0	15,3	11,1	10,3
Massa Carrara	10,0	2,5	0,5	-	0,4	1,9
Pisa	7,1	17,3	18,7	8,5	11,5	14,4
Pistoia	11,4	6,6	3,7	3,4	8,0	6,5
Prato	17,1	11,1	-	3,4	8,8	7,8
Siena	4,3	10,3	18,7	6,8	8,8	11,1
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaborazioni su dati FidiToscana S.p.A.

2. *L'ammontare degli affidamenti.* Osservando la distribuzione degli affidamenti accordati nelle province emerge un quadro coerente con quello precedente. Occorre segnalare tuttavia che mediamente, in termini di valore, le province di Firenze, Livorno, Lucca e Pisa accrescono ulteriormente il loro peso. Firenze e Lucca registrano rispettivamente il 38 e il 17% dei valori per l'internazionalizzazione, rispetto alla quale tuttavia, è la provincia di Massa Carrara ad rafforzare la propria posizione con un 24,5% degli affidamenti (rispetto al 10% del numero di imprese interessate. Sul rilancio di imprese è ancora Firenze ad accrescere il proprio peso con un 28% degli affidamenti. Sullo sviluppo rurale, rispetto al peso delle imprese grossetane (19,8%) si registra un netto ridimensionamento in termini di valore degli affidamenti (9%). Rispetto al relativo peso numerico, acquistano maggiore incidenza le imprese "rosa" delle province di Livorno, Lucca e Pistoia (Tab. 3.22).

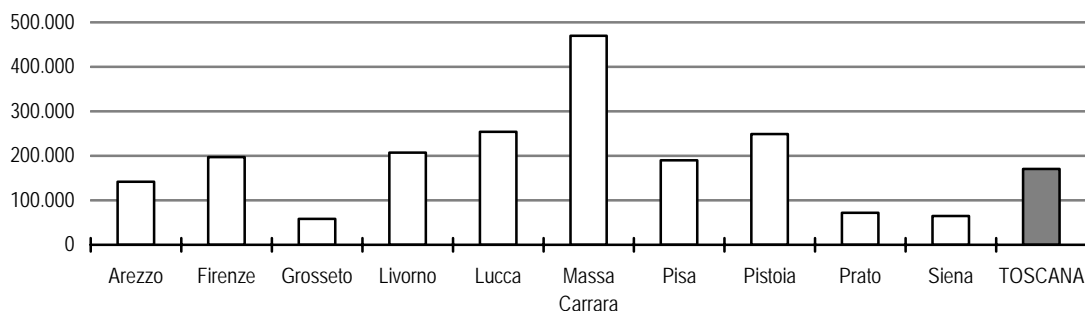
Tabella 3.22
AMMONTARE AFFIDAMENTI PER TIPO DI INTERVENTO E PROVINCIA. CAMPIONE DI 785 IMPRESE SU 979
Valori percentuali

	Internazionalizzazione	Rilancio	Rurale	Smobilizzo	Rosa	TOTALE
Arezzo	2,1	5,1	2,2	5,6	10,7	5,9
Firenze	34,6	28,4	20,5	50,5	19,5	26,8
Grosseto	-	1,4	9,0	0,3	3,4	3,1
Livorno	0,1	11,1	7,6	11,6	15,2	10,5
Lucca	17,8	14,0	10,2	17,2	18,7	15,4
Massa Carrara	24,5	4,2	4,2	-	1,4	5,3
Pisa	4,2	21,6	23,3	6,6	12,3	16,1
Pistoia	8,3	6,1	14,8	3,9	12,2	9,5
Prato	7,6	4,2	-	2,1	3,0	3,3
Siena	0,7	4,1	8,3	2,3	3,7	4,2
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaborazioni su dati FidiToscana S.p.A.

3. Considerando infine *l'importo medio degli affidamenti per impresa* si osserva che il valore più consistente (oltre i 450mila euro) è riconducibile alle imprese della provincia di Massa Carrara che come si è detto concentrano il loro interesse sull'intervento connesso all'internazionalizzazione (Graf. 3.23). Seguono le province di Lucca, e Pistoia con affidamenti medi di 250mila euro.

Grafico 3.23
 IMPORTO MEDIO DEGLI AFFIDAMENTI PER PROVINCIA CAMPIONE 785 IMPRESE SU 979
 Valori in euro



Fonte: Elaborazioni su dati FidiToscana S.p.A.

Le figure seguenti mostrano efficacemente il confronto tra i pesi delle province in termini di valori totali degli affidamenti e dimensioni medie dei singoli affidamenti (Fig. 3.24).

Figura 3.24
 IMPORTI TOTALI E IMPORTI TOTALI SU IMPRESE PER PROVINCIA CAMPIONE 785 IMPRESE SU 979

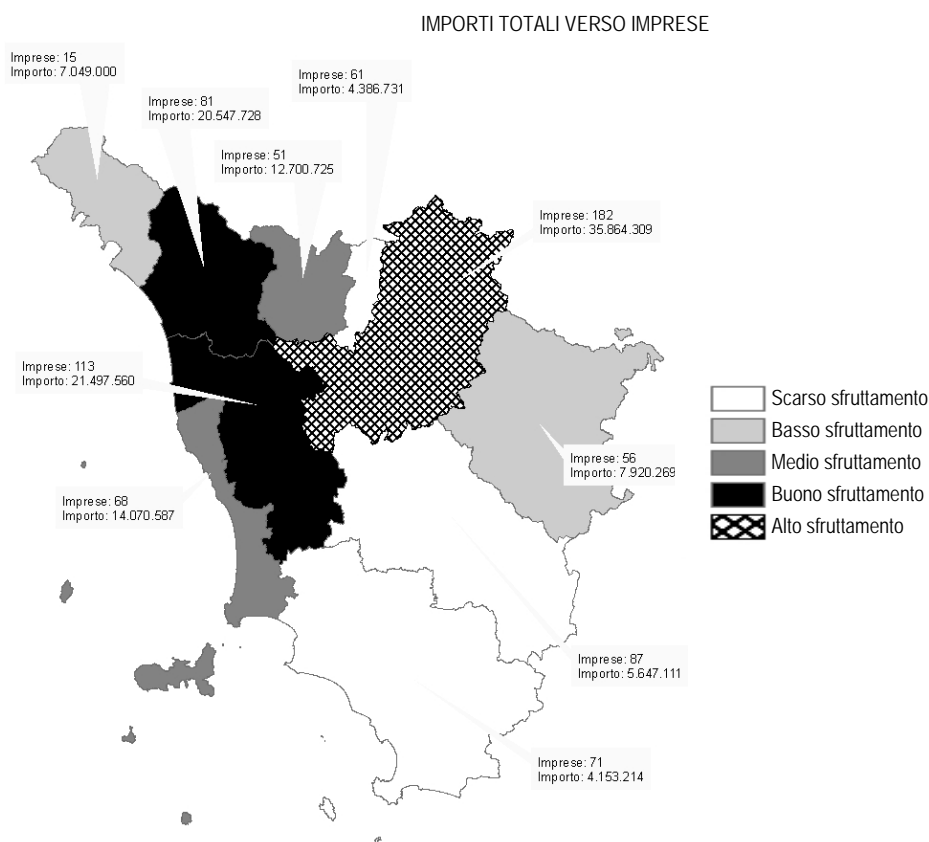
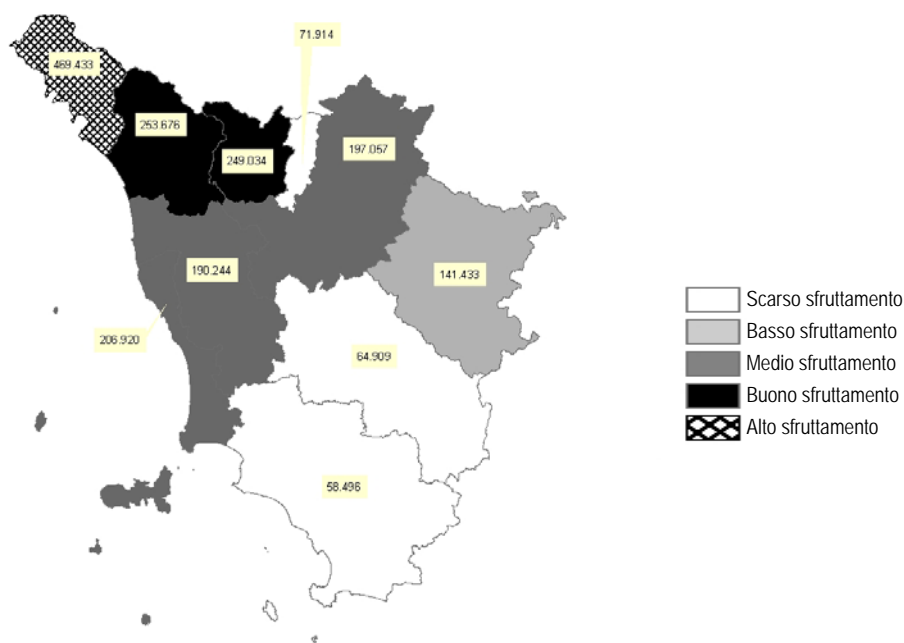


Figura 3.24 segue

IMPORTI TOTALI SU IMPRESE

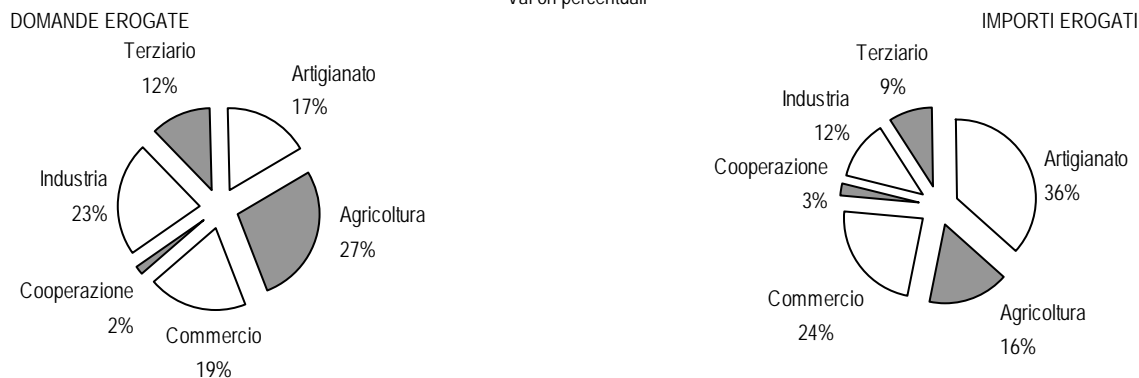


Fonte: Elaborazioni su dati FidiToscana S.p.A.

Come si è detto, i flussi di risorse si concentrano maggiormente nella provincia di Firenze, Pisa e Lucca, mentre i valori medi più alti sono quelli delle province del nord ovest (Massa Carrara, Lucca e Pistoia). La provincia di Prato merita un commento a sé: nonostante la crisi che ha caratterizzato il distretto industriale pratese negli anni considerati, gli strumenti trattati non sembra che abbiano incontrato l'utilizzo sperato; infatti sia l'ammontare totale degli affidamenti che l'ammontare medio per impresa si collocano nella fascia di più bassa fruizione degli strumenti analizzati.

Se si considera, infine, il settore produttivo i comparti che registrano le quote più elevate di imprese richiedenti sono il settore agricolo (27%) e quello industriale (23%); seguono il commercio, l'artigianato e il resto del terziario. In termini di importi erogati i pesi cambiano: l'artigianato, con il 17% delle imprese, raccoglie il 36% degli affidamenti; segue il commercio con il 24%, l'agricoltura con il 16%, l'industria con il 12% infine il resto del terziario con il 9%. Gli affidamenti medi più bassi sono dunque riconducibili, come si è detto, all'agricoltura e all'industria (Graf. 3.25).

Grafico 3.25
DOMANDE ED IMPORTI EROGATI TOTALI (979 IMPRESE)
Valori percentuali



Fonte: Elaborazioni su dati FidiToscana S.p.A.

- *Prestiti partecipativi*

A giudicare dal basso numero di domande, l'utilizzo di questo strumento risulta poco appetibile per le imprese. Solo 4 aziende infatti hanno richiesto e ottenuto la fruizione della misura. Il fondo, che ammonta a 15 milioni di euro (1/3 a carico della Regione e 2/3 a carico delle banche) risulta dunque sottoutilizzato. Generalmente, questi strumenti sono destinati a imprese di medio-grandi dimensioni, solide dal punto di vista patrimoniale e con la forma giuridica di società di capitali che intendano realizzare una ricapitalizzazione graduale. Un limitato utilizzo dello strumento può essere in parte spiegato dal timore dei soci dell'impresa di perdere parte della propria autonomia gestionale per effetto dell'ingresso di nuovi soci nel capitale.

A settembre del 2006 il totale delle erogazioni ammonta a oltre 2,2 milioni di euro, mentre il fondo versato è di circa 4 milioni di euro. Ne risulta quindi un eccesso di dotazione dato che solo il 15% del fondo risulta utilizzato nel periodo di attuazione (1999-2006) (Tab. 3.26).

Tabella 3.26
PRESTITI PARTECIPATIVI EROGATI E RISPETTIVO FONDO. 26 SETTEMBRE 2006
Valori assoluti in euro

PRESTITI PARTECIPATIVI EROGATI	2.274.685
di cui: risorse del Fondo di rotazione regionale	758.229
di cui provvista bancaria	1.516.457
FONDO	3.946.222
di cui versamenti	1.805.075
di cui rimborso prestiti partecipativi	448.250
Competenze maturate a favore del fondo	176.440
Provvista bancaria	1.516.457
<i>Disponibilità liquide al 26/09/2006</i>	<i>1.671.536</i>

Fonte: Elaborazioni su dati FidiToscana S.p.A.

- *Le agevolazioni*

Per quanto riguarda i finanziamenti erogati a valere sui plafond di credito che le banche hanno messo a disposizione ai tassi agevolati previsti nel Protocollo, i dati forniti da FidiToscana S.p.A., consentono di mostrare la ripartizione settoriale degli affidamenti accordati in vari anni²⁴.

Il settore che ha maggiormente beneficiato delle agevolazioni di credito messe a disposizione dalle banche aderenti al Protocollo, nella misura globale di 1.700 milioni di euro, è stato quello alberghiero e della ristorazione per un ammontare totale tra 1999 e ottobre 2006 di oltre 748 milioni di euro. Altro settore che ha beneficiato in misura consistente delle agevolazioni è stato il commercio con oltre 334 milioni di euro. Più bassa rispetto alle attese la quota delle imprese manifatturiere (150 milioni di euro nel periodo considerato). Basso risulta anche l'importo destinato alla ricerca e innovazione: il prodotto promosso da FidiToscana diretto alle imprese che operano in questo settore ha registrato, tra il 1999 e l'ottobre 2006, un ammontare di circa 39 milioni di euro. L'imprenditoria giovanile, altro settore privilegiato dal Protocollo, evidenzia un maggiore afflusso di domande con un erogato pari a circa 120 milioni di euro.

Complessivamente, nel periodo considerato, è stato erogato un ammontare di 1,46 miliardi di euro, corrispondenti al 85,9% dei 1,7 miliardi di euro di disponibilità massima (Tab. 3.27).

²⁴ I dati si riferiscono alle unità locali presenti in Toscana che hanno ottenuto agevolazioni attraverso il Protocollo, la maggior parte delle quali fa capo a sede in regione. Non è stato possibile disaggregare per settori gli importi riferiti alla L.R. 27/93 ovvero alle agevolazioni per l'imprenditoria giovanile.

Tabella 3.27
 IMPORTI AGEVOLAZIONI PER SETTORE. 1999-OTTOBRE 2006
 Migliaia di euro

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Ottobre 2006	TOTALE complessivo
A - Agricoltura, caccia e silvicoltura	15	15	73	157	0	116	0	0	376
C - Estrazione di minerali	276	1.302	1.963	0	1.305	1.024	0	0	5.871
D - Attività manifatturiere	23.118	38.981	61.662	3.602	8.650	13.061	0	0	149.072
E - Produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua	231	258	0	0	0	0	0	0	490
F - Costruzioni	3.999	3.341	3.862	426	299	388	73	0	12.389
G - Commercio ingrosso e dettaglio; riparazione di auto, moto e beni personali	22.847	39.313	30.149	68.327	58.779	53.275	30.432	31.329	334.451
H - Alberghi bar e ristoranti	39.973	55.533	60.867	215.831	218.492	83.121	44.644	30.171	748.632
I - Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	1.454	2.440	536	4.712	476	596	0	50	10.263
J - Intermediazione monetaria e finanziaria	18	28	0	0	0	0	0	0	47
K - Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca, profess. ed imprendit.	1.510	2.351	2.529	636	405	123	22	21	7.598
L - Pubblica amministrazione e difesa; assicurazione sociale obbligatoria	0	90	0	0	0	0	0	0	90
M - Istruzione	0	23	232	0	170	0	0	264	689
N - Sanità e altri servizi sociali	501	567	408	268	582	186	296	387	3.196
O - Altri servizi pubblici, sociali e personali	5.356	4.076	4.082	19.280	16.852	9.625	7.777	831	67.879
L.27	0	0	0	0	0	0	0	0	119.761
TOTALE	99.299	148.318	166.362	313.239	306.011	161.515	83.245	63.053	1.460.803

Fonte: Elaborazioni su dati FidiToscana S.p.A.

- *Consulenza e assistenza per le PMI e gli EE.LL.*

Strumento accessorio per promuovere una maggiore efficienza finanziaria delle PMI, anche in senso innovativo, attraverso attività di consulenza e assistenza finanziaria svolte sia dalle banche che da FidiToscana S.p.A.. Lo strumento è stato sfruttato in misura marginale dalle imprese. Dal 1999 al 2006, il numero di interventi di consulenza richiesti a FidiToscana S.p.A. non ha mai superato le 14 unità e solo 1 o 2 di queste hanno riguardato operazioni di *project financing*. Più in generale, le richieste di consulenza hanno per oggetto valutazioni di *business plan*, finanza straordinaria (scorpori, acquisizioni, fusioni), privatizzazioni, ristrutturazioni finanziarie (Tab. 3.28).

Tabella 3.28
 SINTESI DELL'ATTIVITÀ DI CONSULENZA DI FIDITOSCANA S.P.A. 1999-2006
 Valori assoluti in euro

Anno	N. incarichi	di cui per project financing	Fatturato
1999	3		
2000	9	1	182.000
2001	10	1	140.000
2002	11	1	340.000
2003	10	2	267.000
2004	12	1	445.000
2005	7		320.000
2006 (1° sem.)	6	1	224.000
2006 (in istruttoria)	14		

Fonte: FidiToscana S.p.A.

- *I tassi previsti nell'ambito del Protocollo*

La tabella 3.29 mostra un confronto tra i tassi d'interesse applicati da FidiToscana in corrispondenza delle operazioni prese in esame che non rientrano però nel Protocollo d'Intesa e i tassi d'interesse previsti invece nel Protocollo stesso. Rispetto ai primi, che sono generalmente più favorevoli dei tassi di mercato perché facenti capo a specifiche convenzioni stipulate con gli

istituti di credito, quelli del Protocollo risultano ancor più convenienti. Come si può notare, per alcuni strumenti vi è una corrispondenza tra tassi di FidiToscana e del Protocollo: questo perché alcuni interventi sono stati attivati da FidiToscana esclusivamente nell'ambito di tale strumento (Smobilizzo dei crediti verso la P.A., prestiti partecipativi, anticipazioni di cassa agli EE.LL.); inoltre, gli interventi per le agevolazioni nel Protocollo individuano categorie particolari di imprese a cui non è riconducibile un corrispondente tasso di un prodotto di FidiToscana destinato a quel tipo di imprese.

Tabella 3.29
TASSI PRATICATI ALLE OPERAZIONI

Protocollo d'Intesa 1999		Fidi Toscana S.p.A:
Fondo Internazionalizzazione impresa Breve e Medio termine	I.R.S. o Euribor 3 o 6m + 1,25	Euribor 3m + 1,50 (breve) I.R.S. o Euribor 6m + 1,50 entro 10 anni, I.R.S. o Euribor 6m + 1,75 oltre i 10 anni
Fondo Rilancio d'impresa Medio termine	Euribor 6m + 1,40	I.R.S. o Euribor 6m + 1,50 entro 10 anni, I.R.S. o Euribor 6m + 1,75 oltre i 10 anni
Fondo Sviluppo Rurale Breve e Medio termine	Tassi previsti da FidiToscana	Euribor 3m + 1,50 (breve) I.R.S. o Euribor 6m + 1,50 entro 10 anni, I.R.S. o Euribor 6m + 1,75 oltre i 10 anni
Convenzione "Investire in rosa" Breve termine autoliquidante Altri fin. A breve (scoperto c/c e anticipo su ordini) Medio termine	Euribor 3m + 0,80 Euribor 3m + 1,50 I.R.S. o Euribor 6m + 0,75	Euribor 3m + 1,50 I.R.S. o Euribor 6m + 1,50 entro 10 anni, I.R.S. o Euribor 6m + 1,75 oltre i 10 anni
Smobilizzo crediti verso la P.A. Breve termine Medio termine	Con cessione credito Senza cessione credito Con cessione credito Senza cessione credito	Eutibor 3m + 0,50 Euribor 3m + 0,70 Eutibor 6m + 0,70 Eutibor 6m + 0,90
Agevolazioni Ricerca e innovazione Imprenditoria femminile Altre regionali, PSR e DOCUP	Euribor 6m o IRS + 0,80 Euribor 6m o IRS + 0,75 Euribor 6m o IRS + 1,25	idem idem idem
Prestiti partecipativi	Euribor 6m flat	idem
Anticipazioni di cassa agli EE.LL.	Euribor 6m + 0,50	idem

Fonte: Protocollo d'intesa e FidiToscana S.p.A.

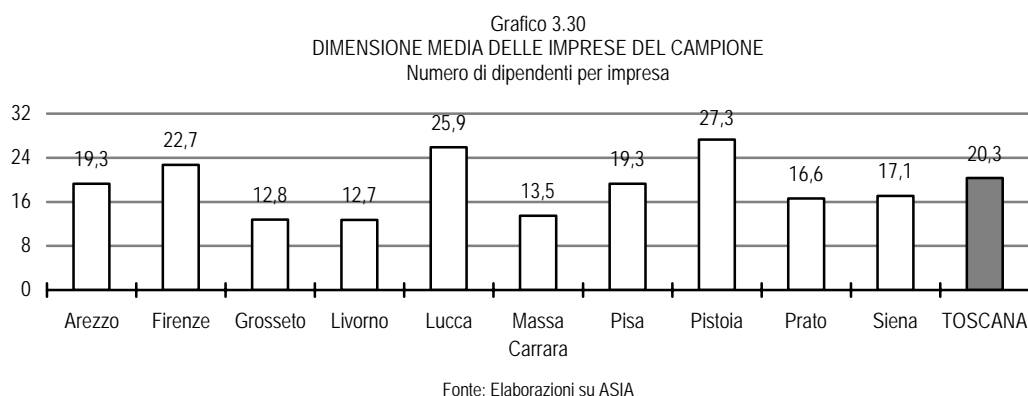
3.7

Le imprese beneficiarie

L'ultima parte del capitolo vuole fornire alcune ulteriori informazioni sulle imprese che hanno beneficiato dei vari strumenti prima analizzati. Rispetto alle notizie già considerate in precedenza e relative alla loro collocazione nel territorio e al settore di attività economica, si vuole in particolare porre l'attenzione su dimensione e, per quanto possibile, performance economico finanziarie. La fonte dei dati l'archivio ASIA; questo determina una sotto considerazione delle imprese del settore agricolo e delle imprese individuali non incluse nello stesso. Il campione analizzato comprende 305 imprese toscane (31% del totale delle beneficiarie della gestione FidiToscana).

La considerazione appena fatta si riflette sul dato relativo alla dimensione aziendale rilevata che, nel complesso del campione è mediamente di 20 dipendenti per azienda, mentre la dimensione media delle imprese toscane è di circa 3 addetti per impresa (Graf. 3.30). Il gruppo di aziende osservato esclude infatti gran parte delle imprese più piccole, ma consente di verificare che gli strumenti attivati hanno avuto una loro funzionalità positiva anche nei

confronti di imprese di media dimensione. Le dimensioni maggiori si riscontrano nelle province di Pistoia, Lucca e Firenze; e questa è una conferma di quanto prima osservato riguardo alla ripartizione delle misure per provincia e cioè che la dimensione media degli affidamenti (affidamenti per impresa) risulta maggiore proprio in queste aree.



Il dato dimensionale è confermato dal livello medio dei ricavi che è di circa 4 milioni di euro, superiore cioè al fatturato medio delle imprese toscane pari a circa 500.000 euro. I valori più elevati si rilevano ancora nella provincia di Pistoia (6,7 milioni di euro per impresa) e Lucca (4,9 milioni). In linea con la media il valore medio di Massa Carrara che, come detto, ha visto coinvolte poche aziende ma con elevati livelli di affidamento negli interventi rivolti all'internazionalizzazione (Tab. 3.31). Fatturati medi più bassi si registrano in corrispondenza delle province maggiormente rurali.

Si osservi inoltre che rispetto a un rapporto tra Valore aggiunto e Ricavi netti pari mediamente a 21,1% si rileva una forte variabilità, con valori minimi nella provincia di Livorno (10%) e Massa Carrara (13,5%). Il fatto che una quota molto elevata del fatturato venga impiegata a copertura dei costi delle materie prime, servizi e godimento di beni di terzi può essere spiegato o da un brusco calo delle vendite o da un inefficiente sfruttamento delle risorse. Al contrario, un rapporto molto elevato si registra nella provincia di Siena (38,1%).

Tabella 3.31
INDICATORI FINANZIARI DELLE IMPRESE CAMPIONE. 2004
Valori in migliaia di euro e percentuali

	Ricavi	VA	VA/Ricavi
Arezzo	3.505,3	878,2	25,1
Firenze	4.404,0	978,4	22,2
Grosseto	2.504,6	741,4	29,6
Livorno	4.674,5	466,9	10,0
Lucca	4.889,8	1.104,2	22,6
Massa Carrara	4.069,4	550,8	13,5
Pisa	3.158,8	635,9	20,1
Pistoia	6.703,6	1.203,5	18,0
Prato	4.267,3	661,7	15,5
Siena	2.172,1	828,3	38,1
TOTALE	4.097,9	862,8	21,1

Fonte: Elaborazioni su dati Cerved e Registro delle imprese

Il margine operativo lordo (MOL) esprime il valore economico generato dalle sole attività operative al lordo del contributo della gestione finanziaria e straordinaria. Se si include invece il risultato di quest'ultima otteniamo il MON. Confrontando questo indicatore con l'utile corrente,

ovvero con il risultato d'esercizio al lordo della gestione straordinaria e delle imposte, si ottiene una misura del peso avuto dalla gestione finanziaria sul bilancio.

Il MOL risulta mediamente positivo in tutte nelle imprese di aree della regione, anche se piuttosto basso a Massa Carrara. Dove il MON invece si annulla (Tab. 3.32). Il passaggio attraverso la gestione finanziaria mette in luce in molte aree la difficoltà delle imprese, infatti, l'utile corrente risulta mediamente negativo nelle imprese della provincia di Arezzo, Livorno, Massa Carrara e Siena. L'inclusione delle imposte e della gestione straordinaria determina poi un risultato d'esercizio in perdita per le imprese di 6 province: le maggiori criticità si rilevano in quelle di Arezzo, Massa Carrara e Prato. Le migliori *performance* si registrano invece nelle province di Pistoia e Lucca.

Tabella 3.32
INDICATORI FINANZIARI DELLE IMPRESE CAMPIONE. 2004
Valori in migliaia di euro e percentuali

	MOL	MON	Utile corrente	Risultato esercizio
Arezzo	345,9	209,1	-42,4	-41,5
Firenze	308,3	206,6	69,8	8,0
Grosseto	368,3	179,1	31,4	-9,4
Livorno	148,7	101,9	-30,4	-23,2
Lucca	360,4	259,3	99,4	46,1
Massa Carrara	95,2	0,7	-39,2	-58,3
Pisa	169,8	94,1	9,1	-13,1
Pistoia	397,2	314,9	82,9	63,9
Prato	155,4	60,4	21,7	-26,0
Siena	152,9	69,3	-17,3	-25,0
TOTALE	266,8	167	35	-1,67

Fonte: Elaborazioni su dati Cerved e Registro delle imprese

L'analisi del costo sostenuto dalle imprese del campione per l'approvvigionamento di risorse finanziarie è stata realizzata attraverso il rapporto tra l'ammontare degli oneri finanziari e le passività onerose bancarie, comprendenti i finanziamenti a breve e a lungo termine intrattenuti con gli istituti di credito. Rispetto a una quota media pari al 7,1%, sono le imprese delle province di Livorno (11,0%) e Siena (10,1%) a registrare i maggiori tassi di onerosità e questo può essere messo in relazione ai più alti livelli delle perdite di esercizio (Tab. 3.33). Anche la perdita, particolarmente alta per le imprese della provincia di Massa (8,1%), può essere in parte spiegata dagli elevati costi finanziari. Sotto questo aspetto le situazioni più favorevoli si riscontrano nelle province di Pisa (4,7%) e di Pistoia (5,9%).

Tabella 3.33
INDICATORI FINANZIARI DELLE IMPRESE CAMPIONE. 2004
Valori in migliaia di euro e percentuali

	Oneri fin/passività onerose bancarie	ROI	ROE	ROD	Leverage
Arezzo	7,3	4,8	-3,7	2,8	3,6
Firenze	7,1	5,9	1,3	2,7	5,2
Grosseto	6,6	4,5	-1,1	3,4	4,5
Livorno	11,0	4,1	-6,6	3,2	6,3
Lucca	7,8	6,3	7,8	3,6	6,4
Massa Carrara	8,1	0,0	-7,6	2,6	5,0
Pisa	4,7	3,0	-1,8	2,3	3,8
Pistoia	5,9	5,9	7,6	3,3	6,6
Prato	7,9	1,6	-3,3	3,7	4,2
Siena	10,2	2,1	-2,5	3,9	2,4
TOTALE	7,1	4,5	-0,2	3,1	4,6

Fonte: Elaborazioni su dati Cerved e Registro delle imprese

Il ROE (*Return on equity*), misura la redditività del capitale di proprietà e quindi il potenziale grado di remunerazione del capitale di rischio. L'adeguatezza del valore si ricava dal confronto con il rendimento del capitale derivante da investimenti alternativi. I risultati del campione sono negativi in molte province, per effetto delle perdite d'esercizio. Solo le imprese delle province di Firenze, Lucca e Pistoia registrano valori mediamente positivi.

Il ROI (*Return on investment*), indice di redditività del capitale investito, costituisce una misura dell'efficienza economica della gestione caratteristica, ovvero di quanto quest'ultima è in grado di remunerare il capitale di proprietà. In condizioni di equilibrio finanziario, per l'azienda tale indicatore dovrebbe almeno eguagliare il costo medio del denaro dell'impresa, qui rappresentato dal ROD (*Return on debt*).

L'analisi congiunta di questi indicatori e del leverage mette in evidenza una esposizione debitoria particolarmente elevata da parte delle imprese di tutto il territorio regionale, ad eccezione di Siena; imprese che hanno beneficiato delle condizioni praticate con il Protocollo. Infatti, risulta favorevole il raffronto tra livello medio di redditività del capitale investito (ROI) e onerosità del capitale di terzi (ROD). Tale risultato non consente tuttavia di annullare le componenti negative della gestione che determinano in definitiva una remunerazione media del capitale di rischio negativa.

4. IL SISTEMA REGIONALE DELLE GARANZIE

Negli ultimi anni sono intervenute numerose novità legislative che hanno portato a ripensare il sistema dei confidi (la legge quadro, Basilea II). In questo nuovo scenario la Regione Toscana, si è adoperata per rafforzare il precedente assetto così da favorire l'accesso al credito delle piccole e medie imprese attraverso lo sviluppo di questi organismi.

Uno studio svolto dall'IRPET sul sistema dei confidi in Toscana (Caselli e Giordano, 2005) aveva messo in luce alcune criticità del sistema connesse alla sua elevata frammentazione, alla bassa patrimonializzazione e a un'organizzazione non adeguata a rispondere alle sollecitazioni del contesto istituzionale e di mercato, nonché alla loro continua e significativa evoluzione.

Per tali motivi la Regione Toscana ha avviato un progetto di riassetto del sistema delle garanzie con l'obiettivo di rafforzare il ruolo dei confidi, attraverso un processo che, in breve tempo, consentisse di consolidare il patrimonio e rendesse più efficiente la gestione degli enti.

Questa parte del lavoro ha dunque l'obiettivo di aggiornare la lettura del precedente studio allo scopo di segnalare i principali cambiamenti avvenuti a livello istituzionale e gestionale. Per la realizzazione di tale aggiornamento sono state utilizzate le informazioni quantitative e qualitative messe a disposizione dai vari confidi (raccolte attraverso un questionario semi-strutturato) e dai vari soggetti istituzionali coinvolti nel sistema regionale delle garanzie.

4.1 Il processo di aggregazione dei confidi

Nel corso del 2005 la Regione, di concerto con i soggetti della governance cooperativa rappresentati ai Tavoli di Concertazione istituzionali, ha messo a punto una serie di progetti nell'ambito del Nuovo Patto per lo Sviluppo. Uno degli obiettivi di maggior rilievo definito all'interno dell'Area progettuale 7 "Accesso al credito per le PMI nell'ottica di Basilea II", era quello di promuovere una sostanziale riduzione degli organismi di garanzia collettiva con il conseguente aumento della capacità patrimoniale dei confidi, in modo da creare strutture in grado di rispondere efficacemente alle nuove sfide. Per realizzare questo obiettivo, dal 2006 la Regione Toscana non eroga più contributi a fondo rischi in favore dei consorzi fidi, se non a seguito di processi di aggregazione o di riorganizzazione volti al miglioramento della gestione dell'ente.

Il percorso avviato in Toscana è coerente con l'indirizzo definito dalla legislazione comunitaria e nazionale; il merito che si può riconoscere all'esperienza regionale è quello di essere tra le prime nel paese e, proprio in virtù dell'intervento promosso dall'ente regionale, di aver determinato una significativa accelerazione del processo.

I dati raccolti attraverso i questionari somministrati ai vari confidi regionali hanno consentito di disegnare un primo quadro dei cambiamenti effettivamente in atto.

Al 31 dicembre 2005 erano attivi in Toscana circa 50 confidi, mentre al 31 luglio 2006, in seguito ad alcune aggregazioni e incorporazioni che hanno coinvolto molte strutture, il numero si è notevolmente ridotto portandosi a 27 unità.

Una delle operazioni di aggregazione ha interessato il sistema di Artigiancredito che, dai 20 confidi provinciali ha fatto nascere mediante un'operazione di fusione per incorporazione un'unica struttura. L'organismo, costituitosi con circa 100 milioni di patrimonio, realizza così i

requisiti per la trasformazione in intermediario finanziario soggetto a vigilanza della Banca d'Italia (ex art. 107 del TUB²⁵) operante su tutto il territorio regionale.

Una soluzione diversa è quella adottata, sempre ai fini dell'aggregazione, dai confidi aderenti a Confcommercio. Il progetto appena avviato ha convogliato le 10 strutture provinciali di primo grado e l'ente regionale di secondo grado in una società consortile per azioni iscritta all'elenco degli intermediari finanziari ex art. 106 del T.U.B.. Oltre ai confidi di primo grado (tutti quelli provinciali meno uno), dovrebbero fare ingresso nella nuova società, denominata Centro Fidi Terziario, molti degli istituti di credito operanti in Toscana, fra cui la Federazione Toscana delle Banche di Credito Cooperativo, la Cassa di Risparmio di Firenze, la Banca Popolare dell'Etruria e del Lazio, la Cassa di Risparmio di San Miniato, il Monte dei Paschi di Siena, la Banca Toscana, la Cassa di Risparmio di Lucca, la Cassa di Risparmio di Livorno, la Cassa di Risparmio di Pistoia e Pescia, la Cassa di Risparmio di Pisa, CariPrato.

Il Centro Fidi Terziario non costituisce un confido in senso giuridico, ma ha come oggetto sociale quello di agevolare e facilitare l'accesso al credito dei soci degli enti consorziati, agendo per lo più come fornitore di servizi e concedendo garanzie personali, ma senza il carattere mutualistico dei confidi. In definitiva, è stata creata una struttura in grado di esternalizzare servizi qualificati ai propri soci (sistemi informativi e contabili, sistemi di auditing, sistemi di rating); nonostante ciò il numero degli enti è rimasto inalterato. L'obiettivo del Centro Fidi Terziario è l'iscrizione all'elenco speciale degli intermediari finanziari.

Per quanto possibile, la struttura appena descritta verrà considerata come un unico soggetto in termini di garanzie, soci, patrimonio, tenendo presente che una delle strutture provinciali non ha aderito al progetto.

Una terza operazione di aggregazione ha interessato infine i confidi che operano in ambito industriale. Anche in questo caso si è assistito alla fusione per incorporazione di CO.F.I.R., l'organismo di emanazione dell'Associazione Piccola Industria (CONFAPI), nel Confido Toscana, di emanazione confindustriale. Va sottolineato, inoltre, che nell'ambito degli organismi promossi dalle associazioni industriali, si erano registrate nel passato recente alcune aggregazioni con altre strutture provinciali. Il nuovo organismo presenta un patrimonio superiore ai 10 milioni di euro e un ammontare di garanzie erogate nel 2005 superiore ai 60 milioni di euro.

Per quanto concerne i consorzi fidi promossi da Confesercenti e dalle centrali cooperative, non si sono riscontrate evoluzioni relative ad aggregazioni, per il solo fatto che entrambi, Toscana Confidi e Fidicooptoscana, operavano ed operano tuttora con una struttura unitaria su tutto il territorio regionale.

Il sistema dei confidi toscani ha dunque risposto positivamente all'esigenza di promuovere la crescita dimensionale per meglio adeguarsi al nuovo quadro normativo e alla crescente concorrenza di strutture provenienti da altre regioni. Tuttavia, allo scopo di migliorare l'efficienza del sistema è necessario affiancare a questi cambiamenti azioni tese a migliorare gli aspetti organizzativi, sia nei confidi che si trasformeranno in intermediari vigilati, sia in quelli che rimanderanno o rinunceranno a questo tipo di evoluzione.

Nel 2003 il sistema delle garanzie in Toscana intermediava circa l'11% degli impieghi bancari e rappresentava circa il 30% delle imprese attive. Esistevano delle differenze sostanziali fra i diversi settori, con l'evidenza che i confidi promossi dalle associazioni artigiane e del terziario erano quelle con una maggiore capacità di penetrazione. In generale, il numero medio delle imprese associate da un singolo organismo era di circa 2.700 unità e, inoltre, solo la metà aveva un capitale sociale superiore ai 100 mila euro (limite minimo stabilito dalla legge quadro). Il patrimonio netto si avvicinava mediamente ai 5 milioni di euro e, al suo interno, una elevata incidenza (47%) era da attribuire ai trasferimenti pubblici provenienti da vari soggetti (soprattutto Regione e Camere di Commercio).

²⁵ I Confidi 107 avranno una normativa propria, diversa da quella relativa ai "semplici" Intermediari 107.

Il quadro che emerge a seguito dei processi d'integrazione in corso mette in luce:

- un lieve incremento del volume degli affidamenti intermediato che si porta al 12% del totale degli impieghi bancari alle imprese in Toscana
- un aumento del grado di penetrazione: sul totale delle imprese attive al 31 dicembre 2005 circa il 32,2% è associato a un confidi;
- un innalzamento del livello di patrimonializzazione;
- un numero ancora troppo esiguo di organismi che:
 - erogano altri servizi alle imprese;
 - hanno il bilancio certificato;
 - hanno la certificazione delle procedure;
 - utilizzano modelli avanzati di valutazione del merito di credito.

4.2

L'evoluzione dei confidi in vista di Basilea II

La nuova normativa (Regolamentazione Prudenziale Internazionale) riguardante il patrimonio di vigilanza delle banche entrerà in vigore nel 2007.

Alcuni organismi si trasformeranno in intermediari finanziari vigilati, per cui gli verrà riconosciuta la possibilità di erogare garanzie eligibili (ovvero in linea con i requisiti soggettivi di Basilea II); altri enti rimarranno invece iscritti all'art. 106 del TUB e potrebbero vedere diminuita la possibilità di erogare *collateral* in favore dei propri soci.

Dai documenti consultivi predisposti dalla Banca d'Italia e dal Ministero dell'Economia, in collaborazione con le associazioni di categoria, al fine di recepire la Direttiva comunitaria, (documenti ancora non definitivi), risulta probabile l'istituzione di un apposito elenco per i "confidi intermediari finanziari" i quali dovranno rispettare criteri patrimoniali e organizzativi piuttosto impegnativi; è evidente, quindi, l'intenzione di procedere a una netta scrematura degli organismi di garanzia collettiva in Italia.

Oltre che rispettare i criteri oggettivi ormai noti (garanzia esplicita, incondizionata, completa, diretta, irrevocabile e a prima richiesta), i confidi dovranno sottoporsi alla vigilanza della Banca d'Italia nella loro attività di erogazione di garanzie. In merito al criterio "*a prima richiesta*" è importante considerare che è tale, nello schema mutualistico, il pagamento tempestivo di una somma a titolo d'acconto che rappresenti una robusta stima della perdita economica risultante dall'insolvenza da parte dell'impresa debitrice.

Per quanto concerne la rispondenza ai criteri soggettivi, ad oggi, la situazione può essere schematizzata come segue:

- Per i confidi che si trasformeranno in intermediari vigilati *ex* articolo 107 del TUB, saranno riconosciute le garanzie personali. In questo caso, nei confronti degli istituti di credito che adottano il metodo *standard*, i finanziamenti garantiti a favore d'imprese prive di *rating* avranno un requisito del 20%, ossia le banche dovranno accantonare una quota di capitale pari a 1,6% (invece dell'8%) dell'esposizione; nei confronti degli istituti di credito che adottano il metodo *interno*, il garante trasferisce sul garantito il proprio *rating*.
- Per i confidi che rimarranno iscritti al 106, invece, la possibilità di vedersi riconosciute come mitigatrici del rischio le proprie garanzie reali mutualistiche è legata al ricorso a controgaranzie pubbliche²⁶; una via ulteriore è quella relativa alla copertura di tipo *tranché cover*, ovvero l'assunzione del rischio di prima perdita su un portafoglio crediti a cui viene assegnato un *rating* da parte dell'istituto di credito (Erzegovesi 2006 e D'Auria 2005).

²⁶ La controgaranzia pubblica risulterà idonea a mitigare il rischio solo se il fondo di dotazione copre l'intera esposizione e l'amministrazione pubblica controgarante risponderà alle obbligazioni assunte anche oltre la dotazione del suddetto fondo.

Basilea II dunque non pone limiti all'operato dei confidi "tradizionali", purché abbiano una struttura più evoluta rispetto al passato. La trasformazione in intermediario vigilato costituisce il primo passo in tale direzione; vengono, in ogni caso, salvaguardati gli spazi per erogare garanzie efficaci e accettate dal sistema bancario pur mantenendo l'ambito operativo del 106. Questi organismi potranno continuare ad operare, a condizione di utilizzare controgaranzie pubbliche o strumenti innovativi come la cartolarizzazione e i bond di distretto e sottoscrivendo in questi casi la parte più rischiosa di un portafoglio crediti fino ad un importo massimo prestabilito (Erzegovesi, 2006).

Dai documenti consultivi emergono invece alcuni vincoli certi per i confidi che vogliono iscriversi al 107. Ad esempio, un primo requisito si riferisce all'ammontare minimo delle attività garantite, fissato in 75 milioni di euro; un secondo requisito è l'ammontare minimo del patrimonio fissato in 5,2 milioni di euro. Inoltre, il rapporto fra patrimonio e attività garantite dovrà risultare non inferiore al 6%. Su questo aspetto un problema aperto è, non tanto il rispetto di tale percentuale, ma quali saranno le voci che entreranno a far parte del patrimonio netto. Potrebbero, ad esempio, esserci difficoltà legate al riconoscimento dei contributi degli enti pubblici come mezzi destinati a vigilanza, data la caratteristica del vincolo di destinazione; si tenga conto infatti che i contributi a fondo rischi delle Camere di commercio o delle province sono destinati a coprire soltanto le esposizioni di imprese ricadenti nell'ambito locale di riferimento e non le altre. La questione è tanto più rilevante quanto maggiore è l'apporto di contributi pubblici ai fondi rischi dei confidi, e a tal proposito si è evidenziato nella precedente ricerca il peso delle risorse ricevute da Regione, Camere di commercio e Province.

4.3

L'universo dei confidi

L'analisi proposta in seguito si basa sui dati raccolti attraverso la somministrazione di un questionario ai vari confidi e sulla lettura dei loro bilanci. I confidi oggetto dello studio sono 17 e rappresentano più del 99% dell'operatività in Toscana (Tab. 4.1).

Tabella 4.1
CONFIDI PER MACROSETTORE AL 31/07/2006

Settore	Confidi al 31/12/2003	Confidi al 31/12/2005	Confidi al 30/06/2006	Confidi su cui si svolge l'analisi
Agricoltura	5	5	5*	
Terziario	15	15	14	12
Industria	5	5	3	3
Artigianato	22	23	4	1
Cooperativo	1	1	1	1
TOTALE	48	49	27	17

* richiamare la premessa indicata nelle pagine iniziali (pag. 3), in cui veniva affrontata la questione della "scomparsa" dei confidi del settore agricolo

- *La base associativa*

Nel 2003 le imprese associate ai consorzi fidi superavano le 102 mila unità e rappresentavano circa nel 29% di quelle attive in Toscana; nel 2005 le aderenti risultano pari a circa 113 mila, pari al 32,2% delle imprese attive in Toscana, con una media per organismo che passa da 2.700 a 7 mila se si considerano le aggregazioni intervenute nel corso del 2006 (Tabb. 4.2 e 4.3).

Tabella 4.2
BASE ASSOCIATIVA

Anno	Imprese associate (in Mgl)	N° medio per confidi (in Mgl)	Grado di penetrazione in %
2003	105	2,7	29,2
2005	116	6,8	32,2

Note: al 31/12/2005 sono considerate già le aggregazioni avvenute nel settore artigiano e industriale. I dati del 2003 sono aggiornati con i confidi mancanti nella precedente ricerca

Tabella 4.3
IMPRESE ASSOCIATE PER MACROSETTORE

Macrosettore	2003 (in Mgl)	Incidenza %	2005 (in Mgl)	Incidenza %
Terziario	49,1	46,8	57,8	49,8
Artigianato	51,7	49,2	54,7	47,1
Industria	3,2	3,1	3,2	2,8
Cooperativo	0,2	0,2	0,3	0,3
Agricoltura	0,7	0,7		
TOTALE	105		116	

Note: I dati del 2003 sono aggiornati con i confidi mancanti nella precedente ricerca

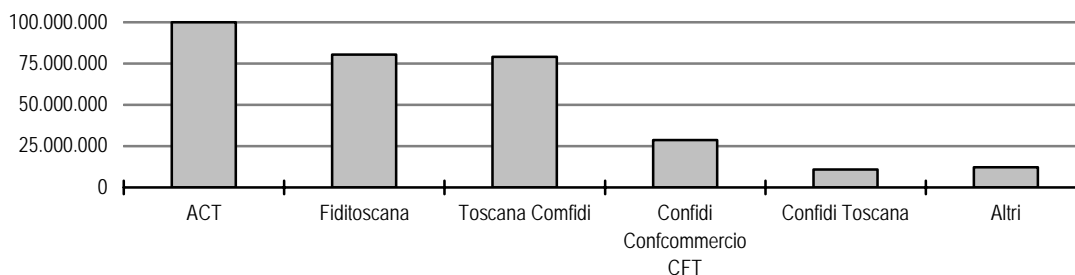
- *Il patrimonio netto*

Nel 2003 il patrimonio totale dei confidi ammontava a circa 174 milioni di euro, con una media di 4,7 milioni per organismo. Al 31 dicembre 2005 l'ammontare del patrimonio è di circa 220 milioni di euro con un valore medio di oltre 14 milioni di euro per organismo: si consideri che tale valore è fortemente determinato dalla presenza di soggetti molto grandi, quali Artigiancredito Toscano e Toscana Confidi (Graf. 4.4).

Si conferma, dunque, un aspetto già segnalato nel precedente studio, ossia la polarizzazione del sistema tra pochi organismi solidi e strutturati da una parte, e numerosi enti di minori dimensioni dall'altra.

E' interessante segnalare che, rispetto al limite minimo di 250 mila euro fissato dalla legge quadro per il patrimonio dei confidi, dei 4 organismi che nel 2003 non rientravano, nel 2005 (considerando le aggregazioni che in realtà sono state formalizzate nel 2006 o sono ancora da perfezionare) se ne registra solo 1.

Grafico 4.4
PATRIMONIO NETTO



- *L'operatività*

L'operatività del sistema dei confidi è rappresentata dal volume di attività annua identificabile nel valore delle garanzie erogate²⁷.

Nel corso del 2005 il sistema ha erogato garanzie, considerando anche l'attività di Fiditoscana, per un valore superiore a 1,2 miliardi di euro con incremento del 16% rispetto al 2003, con una media per operazione superiore a 42 mila euro (Tab. 4.5 e Graff. 4.6 e 4.7).

Tabella 4.5
OPERATIVITÀ

Anno	Garanzie erogate (in Mln)	Garanzia media (in Mgl)	Incremento %
2003	1.020	38	
2005	1.200	42	16

Grafico 4.6
GARANZIE EROGATE NEL 2005 PER SETTORE

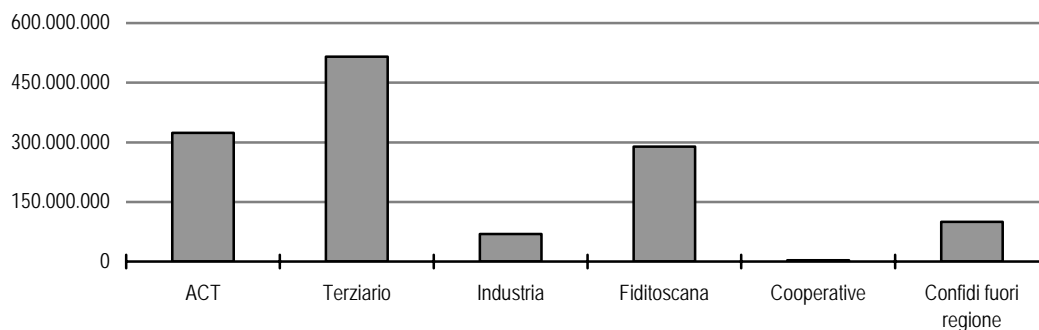
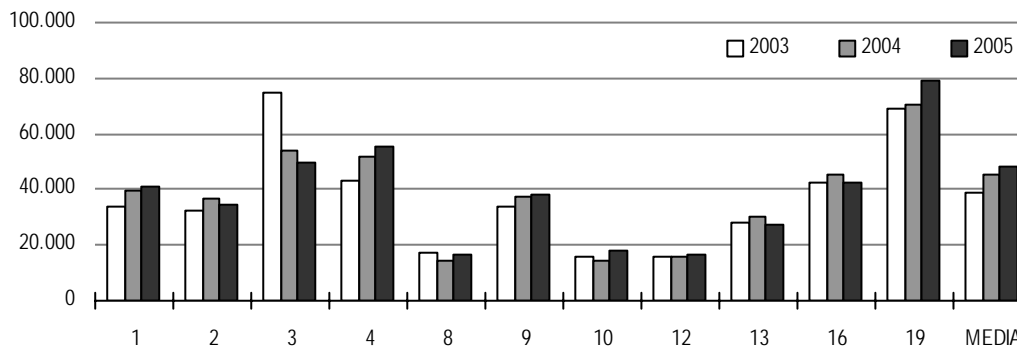


Grafico 4.7
GARANZIA MEDIA



Note: il valore del 2003 è stato ricalcolato rispetto alla ricerca precedente. I valori si riferiscono a 11 organismi che rappresentano il 97% delle garanzie erogate nel 2005

Nel corso del 2005 dunque i confidi hanno intermediato oltre 2,5 miliardi di finanziamenti bancari alle imprese.

²⁷ Valore delle garanzie concesse nell'anno di riferimento.

Delle garanzie erogate nel corso del 2005, circa un quarto è rappresentato dall'operatività di Fidotscana, che nel 2003 incideva per il 17,5% sul totale delle operazioni. Si stima, inoltre, che una parte consistente delle garanzie emesse in Toscana (circa l'8%) sia riconducibile ad organismi non aventi sede legale in regione.

La maggior parte delle operazioni effettuate nel corso del 2005, circa i due terzi, rappresenta garanzie erogate a fronte di finanziamenti a medio-lungo termine.

Per quanto concerne il rischio a carico dei confidi, ossia l'ammontare delle garanzie in essere al 31/12/2005, il loro valore raggiunge quasi i 3 miliardi di euro, a fronte dei circa 6 miliardi di finanziamenti in essere, che rappresentano, a loro volta, il 12% degli impieghi bancari in Toscana. Nel 2003, la quota era lievemente inferiore (10,5%) (Tab. 4.8).

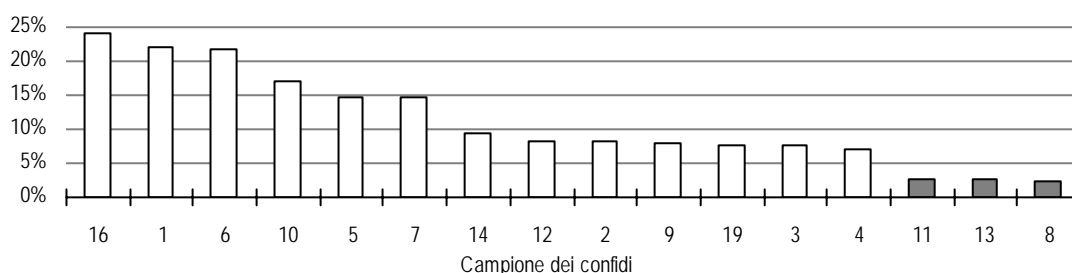
Tabella 4.8
PESO AFFIDAMENTI SISTEMA GARANZIE

	Affidamenti in essere sistema garanzie (in Miliardi)	Impieghi bancari alle imprese (in Miliardi)	Incidenza %
2003	4,6	43,8	10,5
2004	5,2	47,6	10,8
2005	6,0	50,1	11,9

Il rischio a carico dei confidi, al lordo di eventuali controgaranzie, è rappresentato dalla garanzie in essere. Come segnalato prima, i confidi che si evolveranno in intermediari vigilati dalla Banca d'Italia dovranno accantonare, a fronte dei rischi assunti, una quota di capitale che, stando all'ultimo documento consultivo della Banca d'Italia, risulta del 6%. Non sono ancora stabilite in via definitiva le componenti che formeranno il patrimonio di vigilanza, tuttavia, pur semplificando, si propone un esercizio di verifica su quanti sono gli organismi di garanzia che rientrano nel limite del 6%, utilizzando semplicemente il rapporto fra il patrimonio netto (che potrebbe non corrispondere a quello che sarà il patrimonio di vigilanza) e le garanzie in essere (Graf. 4.9).

I risultati evidenziano una situazione molto diversificata: vi sono soggetti per i quali il rapporto è molto elevato e in alcuni casi superiore al 20%, indice di un limitato utilizzo della propria capacità di erogazione; ci sono, d'altra parte, soggetti con valori particolarmente limitati e inferiori al 6%, segnale al contrario di una sovraesposizione.

Grafico 4.9
IL PATRIMONIO DI VIGILANZA

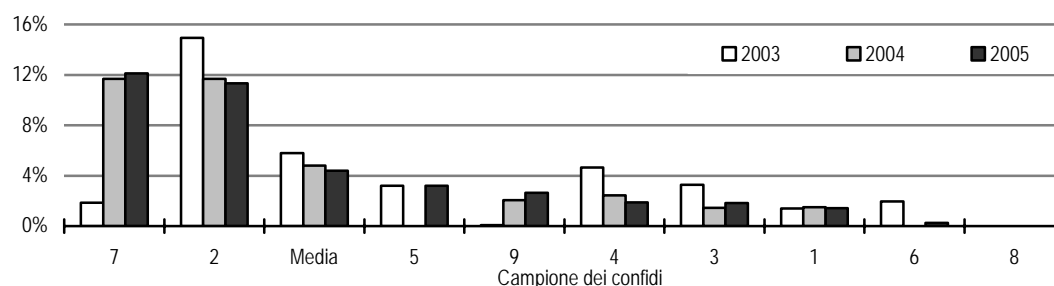


Nota: Il patrimonio di vigilanza è calcolato al lordo delle controgaranzie

In conclusione, alcune considerazioni sulla qualità del credito, rappresentate nello specifico dalle sofferenze e dalle perdite subite.

Si consideri il rapporto fra gli affidamenti passati a sofferenza nell'anno e le garanzie erogate nello stesso anno. Dall'esame dei dati emerge una riduzione media del tasso di sofferenza, cioè dal 5,8% del 2003 al 4,4% del 2005 (Graf. 4.10).

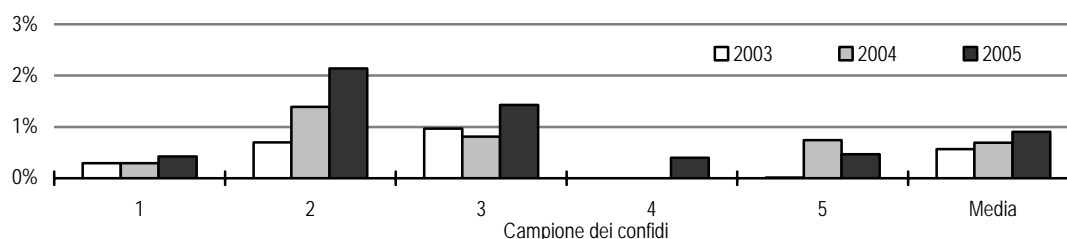
Grafico 4.10
IL TASSO DI SOFFERENZA



Note: L'analisi è effettuata su 11 organismi che rappresentano l'80% delle garanzie erogate

Per quanto concerne il tasso di perdita, e cioè quella parte di crediti passati a sofferenza rispetto alle garanzie erogate e di cui si è effettuato il pagamento al sistema bancario (al netto dei recuperi), si evidenzia invece, in corrispondenza di due organismi, una crescita che non determina però una variazione significativa del valore medio dell'indice rispetto al 2003, esso resta infatti inferiore all'1% (Graf. 4.11).

Grafico 4.11
TASSO DI PERDITA



Note: L'analisi è effettuata su 5 organismi che rappresentano circa il 75% delle garanzie erogate

- *La struttura organizzativa*

Uno degli aspetti cruciali dell'evoluzione dei confidi, come più volte detto, si riferisce alla capacità di questi di attivare forme di riordino organizzativo incentrati in particolare su processi di:

- professionalizzazione delle risorse umane;
- certificazione dei bilanci;
- utilizzo di procedure certificate;
- adozione di sistemi di valutazione del merito di credito;
- erogazione di servizi qualificati.

L'analisi dei dati aggiornati mette in luce che la situazione non è molto migliorata rispetto a quanto rilevato nel 2003.

Dalle risposte al questionario di rilevazione, emerge in primo luogo che, ad oggi, solo un confido ha ottenuto la certificazione di qualità ISO 9001 delle procedure relative all'attività istruttoria e solo un altro organismo ha attivato l'iter per l'ottenimento della stessa.

Altro aspetto importante, connesso sempre all'affidabilità esterna dell'ente è quello della certificazione dei bilanci da parte di società di revisione preposte. Al 31 dicembre 2005 soltanto 3 confidi avevano il bilancio certificato.

Le due questioni segnalate assumono rilievo soprattutto per gli organismi che puntano a trasformarsi in intermediari vigilati, ma anche per i soggetti che ancora non hanno stabilito la propria strategia evolutiva.

A conferma di una debole dinamicità organizzativa, emerge che sono ancora poco numerosi i confidi che:

- adottano sistemi di valutazione del merito di credito avanzati
- erogano altri servizi qualificati alle imprese associate.

A proposito di questi due temi, non sono stati registrati cambiamenti significativi nel corso degli ultimi tre anni.

Riguardo al primo punto forse si assisterà a un'accelerazione dei processi nei prossimi mesi vista l'imminente entrata in vigore degli accordi di Basilea2. Riguardo invece al secondo punto, occorre segnalare che anche quando gli strumenti di consulenza e assistenza sono stati attivati, l'accoglienza da parte delle imprese è stata molto debole. Il raggiungimento degli obiettivi indicati dipenderà del resto dalla capacità degli organismi di innovare e riqualificare il proprio ruolo, ma anche dalla capacità delle imprese di maturare sul piano istituzionale e strategico.

- *Il costo della garanzia*

Un aspetto di difficile valutazione è quanto costa alle imprese l'intermediazione finanziaria dei confidi.

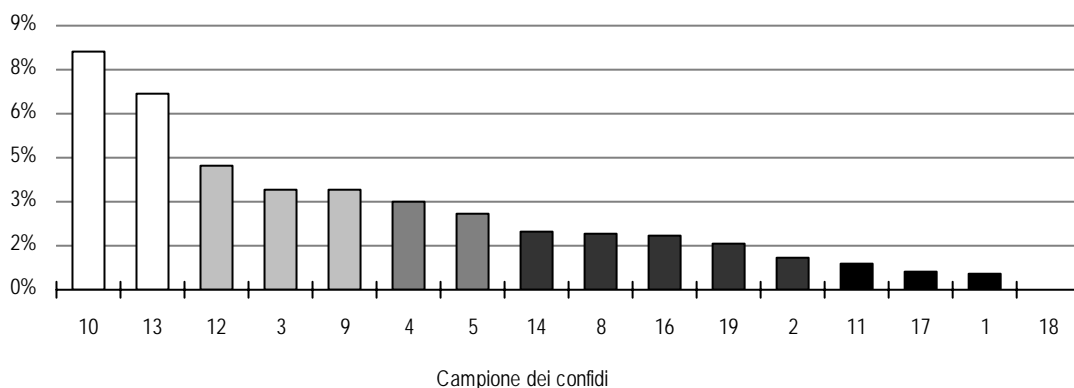
Il costo della garanzia varia in modo consistente a seconda delle operazioni effettuate e dei prodotti offerti dai confidi. Perciò, allo scopo di avere un valore che sia confrontabile fra i diversi organismi è stato utilizzato il rapporto fra i ricavi per prestazioni di garanzia (voce 31 dei ricavi nel conto economico) e il valore delle garanzie erogate nell'anno, facendo sull'ipotesi che la commissione pagata dalle imprese per l'accesso alla garanzia sia versata *una tantum* al momento dell'attivazione dell'affidamento.

L'analisi condotta con i criteri sopra esposti mette in evidenza un'elevata variabilità dei rapporti dei vari confidi: si passa da percentuali inferiori all'1% a un livello massimo dell'8%. Il differenziale esistente fra gli organismi potrebbe essere dovuto a:

- la contabilizzazione nella voce "ricavi per prestazioni di garanzia" di oneri accessori;
- la contabilizzazione nell'anno del versamento di commissioni annue di competenza degli esercizi futuri.

Si consideri inoltre che, al costo della garanzia così come prima stimato, occorre aggiungere in alcuni casi l'onere aggiuntivo delle fidejussioni prestate dai soci in favore del consorzio fidi o dell'istituto di credito come garanzia ulteriore (Graf. 4.12).

Grafico 4.12
IL COSTO DELLA GARANZIA



- *Prospettive indicate in vista di Basilea II*

Il sistema dei confidi in Toscana ha affrontato attivamente i cambiamenti imposti dalla legge quadro e da Basilea II.

Si è assistito a processi di integrazione che hanno ridotto il numero degli organismi presenti sul territorio, ma anche alla creazione di strutture nuove, come il Centro Fidi Terziario, per accompagnare i confidi nel processo di evoluzione, pur se restano attivi molti enti di piccole dimensioni.

Permangono però alcune criticità rilevanti sul piano operativo; emerge infatti che:

- sono ancora pochi i confidi che hanno richiesto (e ottenuto) la certificazione di qualità delle attività svolte;
- si fa ancora un ricorso frequente a garanzie sussidiarie;
- soltanto 4 organismi, oltre a Fiditoscana, hanno il bilancio certificato da una società di revisione;
- è del tutto estraneo il concetto dei controlli interni;
- non si utilizzano sistemi di valutazione del merito di credito basati sul *rating*;
- nessun confido dispone di un *rating* esterno fornito da società specializzate.

4.4

L'operatività di Fiditoscana S.p.A.

La finanziaria regionale ha come scopo istituzionale lo sviluppo del sistema imprenditoriale toscano. Uno degli strumenti a sua disposizione per favorire la crescita delle imprese e agevolarne l'accesso al credito è la concessione di garanzie in favore del sistema bancario.

In Italia ancora non esiste una realtà che possa essere paragonata a Fiditoscana, anche se negli ultimi tempi, anche a livello, viene presa ad esempio come possibile struttura adatta a resistere sul mercato delle garanzie.

La Regione Toscana ha individuato in essa la struttura più idonea per favorire l'accesso al credito delle imprese attraverso l'accesso alle garanzie; per tale motivo sono in fase di sviluppo due strumenti molto importanti: il Fondo regionale di Controgaranzia e il Bond di distretto.

Prima di analizzare i due interventi sopra menzionati, di seguito verrà illustrata la normale operatività di Fiditoscana.

- *Le garanzie erogate*

Il numero di operazioni garantite nel 2004 e 2005 mettono in evidenza una netta crescita rispetto agli anni precedenti; nel corso dell'ultimo esercizio sono state superate le 3600 operazioni di garanzia, con un incremento della numerosità superiore al 22% rispetto all'anno precedente. Il salto riscontrato è certamente dovuto anche al successo avuto dal Bond di Sistema; inoltre, va sottolineato che da qualche tempo Fiditoscana sta riducendo gli interventi sul breve termine, orientando sempre di più gli interventi verso operazioni di investimento delle imprese.

In termini di valori monetari, negli anni presi in esame, si è registrato un forte aumento dell'ammontare delle garanzie erogate; si è passati, infatti, dai 178 milioni di euro del 2003 ai 290 milioni del 2005, con un incremento pari al 17,2% nel 2004 e al 38,9% nel 2005. Nello stesso periodo è notevolmente cresciuto il finanziamento medio attivato con la garanzia, passando dai 138 mila euro del 2003 ai quasi 160 del 2005 (Tab. 4.13).

Tabella 4.13
OPERAZIONI GARANTITE, GARANZIE EROGATE, FINANZIAMENTO MEDIO

	NUMERO OPERAZIONI	Var. %	GARANZIE EROGATE (mln di euro)	Var. %	FINANZIAMENTO MEDIO (mgl di euro)	Var. %
2000	2.976	0,03%	173,9	20,0%	116,84	17,0%
2001	2.806	-5,7%	174,5	0,4%	124,37	6,4%
2002	2.735	-2,5%	175,8	0,7%	128,53	3,3%
2003	2.577	-5,8%	177,8	1,1%	137,98	7,3%
2004	2.969	15,2%	208,4	17,2%	140,38	1,7%
2005	3.643	22,7%	289,4	38,9%	158,88	13,2%

Nel corso degli anni presi in esame, inoltre, risulta in crescita non solo l'ammontare delle garanzie dirette alle imprese, ma anche quelle di controgaranzia verso i confidi. Se nel 2004 le operazioni di controgaranzia erano 478 (il 16% del totale), nel 2005 sono state 749 (il 20,5% del totale); questa crescita potrebbe essere il segnale di una collaborazione più intensa e dunque più proficua fra la finanziaria regionale e il mondo dei confidi toscani; da questa maggiore collaborazione dovrebbero trarre beneficio le imprese: si consideri che nel 2004 l'ammontare delle controgaranzie era il 5,7% delle garanzie erogate da Fiditoscana, mentre nel 2005 la quota è più che raddoppiata (12,6%) (Tab. 4.14).

Tabella 4.14
IL PESO DELLE CONTROGARANZIE

	Ripartizione percentuale per numero di operazioni		Ripartizione percentuale per valore garanzie erogate	
	garanzia diretta	controgaranzia	garanzia diretta	controgaranzia
2004	84%	16%	94,3%	5,7%
2005	79,5%	20,5%	87,4%	12,6%

Per quanto concerne il debito residuo di Fiditoscana, ossia le garanzie in essere, il suo ammontare supera il miliardo di euro al 31 dicembre 2005, con un valore dei finanziamenti garantiti in essere pari al 4,2% degli impegni degli istituti di credito verso imprese toscane, valore che nel 2003 era pari al 3,5%.

L'analisi dei dati relativi all'operatività fa emergere in sintesi un sensibile incremento del finanziamento medio garantito e delle operazioni di controgaranzia in favore dei confidi.

Un aspetto importante relativo all'operatività di Fiditoscana, ma anche dei confidi, è il costo della garanzia, e cioè il costo aggiuntivo che grava sull'impresa per ottenere un finanziamento bancario a tassi convenzionati.

Dato che tale costo dipende dall'operazione che si mette in atto, ma, per alcune tipologie di prodotti finanziari varia a seconda della valutazione del merito di credito delle imprese e, quindi, della loro probabilità di insolvenza, non è definibile un prezzo standard. Se si aggiunge il fatto che per alcuni prodotti il costo viene applicato una tantum sull'importo del finanziamento, mentre per altri è annuale (anche se il versamento si concretizza in un'unica soluzione), è alquanto difficoltoso stabilire il prezzo reale del servizio erogato.

Allo scopo di stimare l'andamento del costo della garanzia si è proceduto in due diversi modi. In un caso il costo è stato calcolato come rapporto fra i ricavi da prestazioni di garanzia e le garanzie in essere²⁸. Il risultato è un prezzo stabile dal 2003 al 2005 intorno allo 0,5%; in

²⁸ Tale metodologia è più adatta nel caso di un costo calcolato annualmente sull'ammontare residuo del finanziamento.

pratica, al costo del credito, l'impresa deve aggiungere annualmente un costo della garanzia pari a mezzo punto percentuale.

Nel secondo caso il costo è stato calcolato, come nel caso dei confidi, attraverso il rapporto fra i ricavi derivanti da commissioni per erogazione di garanzie e l'ammontare delle garanzie erogate nell'anno²⁹. Seguendo questa metodologia di calcolo, si registra nel 2005 un prezzo della garanzia in riduzione rispetto agli anni precedenti, con un valore che passa dall'1,9% all'1,6% (Tab. 4.15).

Tabella 4.15
COSTO DELLA GARANZIA

	Rapporto fra ricavi e garanzie in essere	Rapporto fra ricavi e garanzie erogate nell'anno
2003	0,4%	1,9%
2004	0,5%	2,0%
2005	0,4%	1,6%

- *Il fondo di controgaranzia*

Il Fondo di controgaranzia è stato costituito dalla Regione Toscana presso la finanziaria regionale, così come previsto nel Nuovo patto per lo sviluppo, con l'obiettivo di facilitare l'accesso alle fonti finanziarie delle piccole e medie imprese attraverso il sostegno all'attività dei confidi.

Il Fondo è stato attivato nel marzo 2006 con Decreto Dirigenziale 7595. Nel mese di maggio sono solo due i confidi che si sono accreditati presso Fiditoscana per ottenere la riassicurazione sulle garanzie rilasciate.

Un'analisi approfondita sul funzionamento del Fondo potrà essere eseguita solo dopo un'attività almeno annuale.

²⁹ Tale metodologia è più consona di quella illustrata sopra se il pagamento della commissione è una tantum.

5. IL BOND DI SISTEMA

Sulla scia dell'esperienza del *bond di distretto* attivata da UniCredit Banca per il finanziamento delle imprese dei distretti del Piemonte, della Liguria e Della Lombardia, nel 2005, è stata avviata in Toscana, per iniziativa della Regione Toscana in collaborazione con FidiToscana S.p.A. e il Gruppo Monte dei Paschi di Siena, una prima esperienza regionale di *bond di sistema*.

Il bond di distretto si attua attraverso una operazione di cartolarizzazione dei crediti delle banche coinvolte. Esse infatti erogano finanziamenti alle imprese del sistema locale, a fronte di garanzie concesse da un consorzio fidi, e cedono poi il credito a una società veicolo che, a sua volta, lo converte in titoli obbligazionari (ovvero bond) da collocare nel mercato.

Nell'esperienza toscana, la selezione delle imprese è di competenza di Fidi Toscana; l'impresa idonea alla partecipazione al progetto viene garantita dalla stessa FidiToscana fino all'80% dell'affidamento. Il fondo di garanzia, messo a disposizione dalla Regione Toscana, ammonta a 12,5 milioni di euro. I prestiti concessi vanno da un minimo di 50.000 euro a un massimo di 1 milione di euro. La durata massima delle operazioni è di 5 anni, con un piano di ammortamento a rate trimestrali e un pre-ammortamento fino a un anno. Il tasso di riferimento è dato dall'Euribor a 3 mesi più uno *spread* assegnato in funzione del merito creditizio. La garanzia è escutibile a prima richiesta della banca a fronte dell'insolvenza dell'impresa ed è pertanto uno strumento più potente di una fideiussione bancaria, il cui costo per durate analoghe supera il 3% del finanziamento. La garanzia erogata è dunque perfettamente in linea con i requisiti richiesti dal nuovo accordo di Balilea 2.

I finanziamenti possono essere richiesti per progetti, nuovi o avviati da non più di un anno, che riguardano investimenti volti alla crescita dimensionale sia interna che esterna, all'innovazione competitiva, all'internazionalizzazione, alla digitalizzazione dei sistemi e ICT, alla consulenza direzionale, alla qualità aziendale e alla formazione manageriale. Solo il settore agricolo è escluso dai finanziamenti.

A ottobre 2006, le domande pervenute a FidiToscana S.p.A. sono 2.375, corrispondenti a una richiesta di finanziamento di circa 546 milioni di euro; la domanda quindi ha ben superato il plafond massimo previsto di 250 milioni (Tab. 5.1). Le operazioni accolte sono 1.179 (circa il 50%) di cui 1.002 già erogate per un ammontare di oltre 207 milioni di euro. Solo 132 domande hanno registrato una risposta negativa dopo l'avvio dell'istruttoria (per vizi di forma, lacune nella documentazione, ecc.), mentre solo 11 sono state respinte senza apertura di istruttoria.

Tabella 5.1
OPERAZIONI PERVENUTE, DEFINITE E ESAMINATE AL 3 OTTOBRE 2006.
Valori assoluti e percentuali

Operazioni	Numero	Importo	% sul pervenuto
OPERAZIONI PERVENUTE	2.375	545.718.620*	100
Operazioni accolte	1.179	248.237.195	45,49**
di cui erogate	1.002	207.419.672	83,56**
Operazioni respinte	11	1.528.855	0,28
Operazioni archiviate per decadenza termini invio doc.	524	128.046.191	23,46
Operazioni rinunciate	417	103.779.226	19,02
TOTALE OPERAZIONI DEFINITE	2.131	481.591.467	88,25
Operazioni sospese per integrazione documentazione	111	28.227.153	5,17
Operazioni istruite con parere positivo	1	300.000	0,05
Operazioni istruite con parere negativo	132	35.600.000	6,52
TOTALE OPERAZIONI ESAMINATE	244	64.127.153	11,75

* Al netto delle riduzioni dei finanziamenti

** Percentuale calcolata sul deliberato

Fonte: FidiToscana S.p.A.

Le domande accettate ammontavano -al 4 settembre 2006- a 1.172; il 50,5% proveniente da piccole imprese che, insieme alle micro, raggiungono l'85% circa (Tab. 5.2). Le imprese operano per metà nell'industria e per l'altra metà nel terziario, il cui 45% è costituito da microimprese. La quota delle imprese beneficiarie artigiane è del 26,5%; la quota delle medie imprese, invece, del 14,7%. Gli affidamenti garantiti ammontano complessivamente a 248 milioni. Rispetto alla ripartizione del numero delle imprese per dimensione, si nota che una quota relativamente maggiore viene assorbita dalle imprese maggiori (27%). Il 55% degli affidamenti fa capo alle imprese industriali. Rispetto a un finanziamento medio di 211 mila euro, le imprese dell'industria registrano un valore per operazione superiore e pari a 263 mila euro, mentre le medie imprese hanno avuto affidamenti per un valore medio pari a 392 mila euro e quelle medie industriali pari a 426 mila euro.

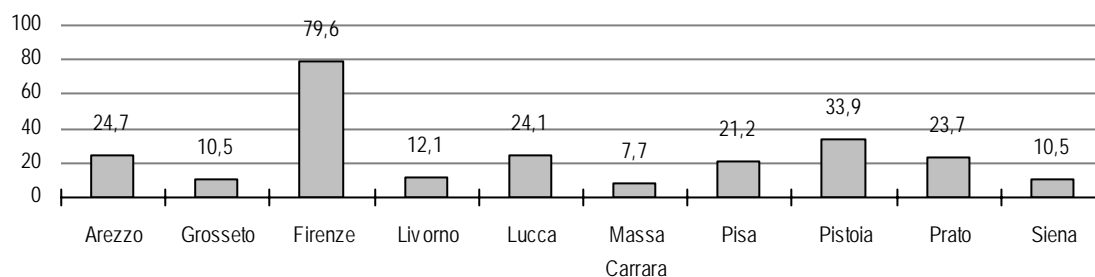
Tabella 5.2
OPERAZIONI, FINANZIAMENTO GARANTITO, FINANZIAMENTO MEDIO PER SETTORE E DIMENSIONE DI IMPRESA. 4 SETTEMBRE 2006
Valori in milioni e in migliaia di euro

	Industria	Artigianato	Servizi	TOTALE	Inc. %
<i>Numero di richieste</i>					
Micro	109	145	253	408	34,8
Piccola	301	147	246	592	50,5
Media	111	18	62	172	14,7
TOTALE	521	310	561	1.172	100
<i>Finanziamento garantito (milioni di euro)</i>					
Micro	15,5	10,3	27,0	52,8	21,3
Piccola	74,3	15,2	38,4	127,9	51,6
Media	47,3	3,7	16,3	67,3	27,1
TOTALE	137,1	29,2	81,7	248,0	100
<i>Finanziamento medio (migliaia di euro)</i>					
Micro	142	71	107	129	
Piccola	247	103	217	216	
Media	426	208	156	392	
TOTALE	263	133	189	212	

Fonte: FidiToscana S.p.A.

Dall'analisi della ripartizione territoriale degli affidamenti erogati emerge che Firenze ha raccolto l'ammontare più consistente di finanziamenti con 79,6 milioni di euro, di cui circa 60 per investimenti e 20 per ristrutturazione; le province che hanno destinato la maggior parte dei rispettivi finanziamenti a investimenti sono quelle di Grosseto (86,8%) e Massa Carrara (85,8%). Viceversa, Livorno è la provincia che ha destinato la quota più alta del finanziamento a operazioni di ristrutturazione finanziaria (43,8%) (Graf. 5.3 e Tab. 5.4).

Grafico 5.3
AFFIDAMENTI EROGATI PER PROVINCIA. 4 SETTEMBRE 2006.
Valori in milioni di euro



Fonte: FidiToscana S.p.A.

A livello settoriale, e coerentemente con quanto visto in relazione al numero di domande, è stato il comparto dell'industria a ottenere l'ammontare maggiore dei finanziamenti (137,1 milioni di euro).

Tabella 5.4
AFFIDAMENTI EROGATI PER PROVINCIA, SETTORE E TIPO D'INTERVENTO. 4 SETTEMBRE 2006.
Valori in milioni di euro

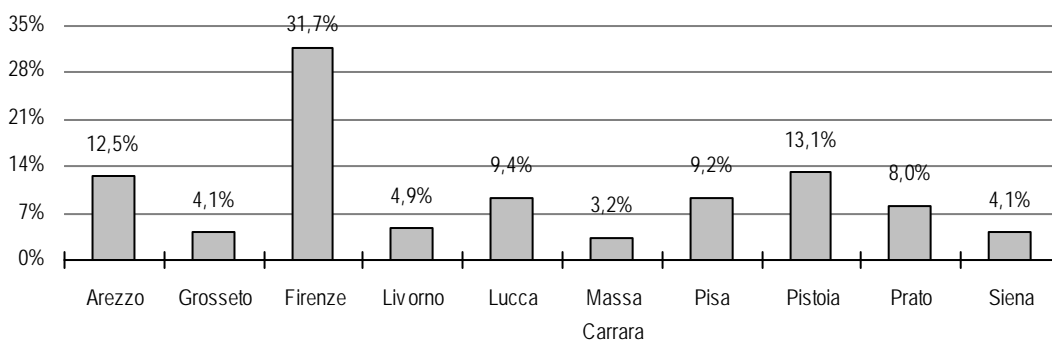
	Arezzo	Grosseto	Firenze	Livorno	Lucca	Massa Carrara	Pisa	Pistoia	Prato	Siena	TOSCANA
INDUSTRIA	11,9	4,2	42,1	4,1	12,7	5,5	13	21,7	15	7	137,1
Investimenti	9,5	4,2	31,9	1,2	7,7	4,5	10,5	14,5	10	6	100,3
Ristrutturazione finanziaria	2,3	0	10,2	2,9	5	1	2,5	7,2	5	1	36,8
ARTIGIANATO	6	1	7,8	2,5	2,2	0,3	1,9	5,1	2,1	0,2	29,2
Investimenti	3,1	0,9	5,4	1,5	2	0,2	1,4	2,9	1,4	0,2	19
Ristrutturazione finanziaria	2,8	0,2	2,4	1	0,2	0,1	0,5	2,2	0,7	0	10,2
SERVIZI	6,8	5,2	30	5,4	9,2	1,9	6,4	7	6,6	3,3	81,6
Investimenti	5	4	22	4	6,5	1,9	4,4	4	3,9	2,8	58,6
Ristrutturazione finanziaria	1,8	1,2	7,6	1,4	2,7	0	2	3	2,7	0,5	23
TOTALE	24,7	10,5	79,6	12,1	24,1	7,7	21,2	33,9	23,7	10,5	248
Investimenti	18	9	59,2	6,8	16,2	6,6	16,2	21,5	15,6	8,9	178
Ristrutturazione finanziaria	7	1,4	20,3	5,3	7,9	1,1	5	12,4	8,1	1,6	70

Fonte: FidiToscana S.p.A.

La provincia di Firenze è quella che registra il maggior numero di domande di affidamento (31,7% del totale), seguita da Pistoia (13,1%) e da Arezzo (12,5%); la percentuale minore è riconducibile alla provincia di Massa Carrara (3,2%) (Graf. 5.5).

I finanziamenti medi più alti per operazione si registrano nella provincia di Prato (252 mila euro), seguono quelle di Pistoia e Lucca.

Grafico 5.5
DOMANDE DI AFFIDAMENTO PER PROVINCIA AL 4 SETTEMBRE 2006.
Valori percentuali



Fonte: FidiToscana S.p.A.

Un'ultima nota riguardo all'utilizzo di questo strumento da parte delle imprese in fase di *start up*, uno dei principali destinatari del bond. Il riscontro numerico è inferiore alle attese: solamente il 5% delle imprese che hanno presentato domanda erano in fase di *start up*. Grosseto è la provincia che ha visto la maggiore affluenza di questo tipo di domande: il 10,42% rispetto al totale delle richieste della provincia, concentrate soprattutto nel settore artigianato; appena il 2,7%, invece, per la provincia di Massa Carrara. Il comparto che raccoglie il maggior numero di domande del tipo *start up* è quello dei servizi (Tab. 5.6).

Tabella 5.6
 PERCENTUALE DI DOMANDE DA IMPRESE IN *START UP* PER PROVINCIA. 4 SETTEMBRE 2006.
 Valori percentuali

	Arezzo	Grosseto	Firenze	Livorno	Lucca	Massa Carrara	Pisa	Pistoia	Prato	Siena	TOSCANA
Totale richieste start up	8	5	15	4	8	1	6	8	3	2	60
Totale richieste	146	48	371	57	110	37	108	153	94	48	1.172
TOTALE % SU TOSCANA	5,48	10,42	4,04	7,02	7,27	2,70	5,56	5,23	3,19	4,10	5,12

Fonte: FidiToscana S.p.A.

CONCLUSIONI

Nel complesso contesto economico in cui operano oggi le imprese, il credito rappresenta un importante strumento per agganciare la tiepida ripresa economica osservata nel 2006.

In Toscana, come in Italia, il sistema creditizio è caratterizzato da un rapporto tra banca e impresa dove, nella maggior parte dei casi, l'azienda tende ad affidarsi a una singola banca per far fronte alle proprie esigenze finanziarie. Questo aspetto connota in particolare il rapporto con le banche locali, tradizionalmente detentrici di un patrimonio informativo costruito nel tempo attraverso uno stretto legame con la propria clientela. Nonostante i processi di concentrazione che hanno segnato l'evoluzione del sistema creditizio italiano, le banche piccole e minori operanti nel territorio hanno mantenuto e sviluppato un importante ruolo; l'ammontare dei loro impieghi in Toscana è infatti cresciuto, tra il 1999 e il 2005, del 77%.

L'analisi svolta mette in luce, peraltro, un sistema creditizio che mostra un'equilibrata convivenza tra banche locali e grandi banche con sede in regione, percepite queste ultime dai propri clienti come "banche del territorio". In altri termini, questo tipo di percezione del radicamento locale degli istituti di credito sembra attenuare, nella regione, il cosiddetto "effetto dimensione" (*size effect*) in base al quale si determinerebbe una specializzazione delle banche in relazione alla dimensione dei clienti. In effetti, analizzando la dislocazione degli sportelli delle banche commerciali in Toscana, si osserva che quelle maggiori coprono la quasi totalità del territorio, contribuendo a determinare un alto grado di comuni bancati (oltre il 96%). Non solo, nei comuni con un solo sportello sono proprio i grandi istituti con sede in regione a essere presenti. Le banche locali, invece, sono situate non solo in zone periferiche, ma anche nei capoluoghi di provincia già ampiamente bancati. Si rileva, in definitiva, un interesse degli istituti maggiori a garantire la loro presenza in aree marginali mentre, per quanto concerne quelli minore, emerge una tendenza espansiva volta ad accrescere la propria redditività orientandosi verso le maggiori città.

In relazione all'operatività del sistema, un aspetto interessante è che la Toscana, tra il 1999 e il 2005, si è trasformata da esportatrice di credito, ovvero regione caratterizzata da un ammontare di raccolta superiore ai prestiti erogati nel proprio territorio, in importatrice di credito. Nel periodo considerato, gli impieghi sono cresciuti infatti in misura ben più marcata (52,6%) rispetto ai depositi (33,3%). La dinamica degli impieghi ha favorito maggiormente le famiglie, che hanno visto crescere le risorse ad esse destinate del 79,7%, aumentando la loro incidenza sul totale gli impieghi dell'1,5%; l'incremento dei prestiti alle imprese è stato di minore intensità (49,7%) per cui l'incidenza di questa componente si è leggermente contratta pur rimanendo la componente di maggiore peso. Da segnalare che, soprattutto negli ultimi anni, una quota crescente di impieghi bancari è stata destinata alle società finanziarie e assicurative che immettono nuovamente tali risorse nel sistema ma non è al momento possibile indicare né i soggetti beneficiari, né la destinazione territoriale.

Un aspetto da notare è che si riduce progressivamente la quota dei prestiti erogati a breve termine; e si riduce anche l'incidenza delle sofferenze sui prestiti che si porta a un livello inferiore rispetto alla media italiana.

Per quanto attiene alla qualità del credito, si rileva una graduale riduzione sia dei tassi a breve, che divengono inferiori alla media nazionale, che dei tassi a medio-lungo termine che permangono però leggermente al di sopra di tale media. Si consideri peraltro che, dato l'andamento discendente delle sofferenze, vi sarebbero ulteriori margini di riduzione del costo del denaro soprattutto per i minori affidati.

Altra peculiarità del sistema creditizio toscano è la sua forte proiezione verso l'interno del territorio regionale: oltre il 60% dei prestiti proviene da banche regionali e quasi l'80% della raccolta viene depositata in queste banche, la quota di sportelli di banche toscane, poi, supera il 76% del totale.

Prescindendo dalla qualità e dalla quantità dei finanziamenti, sembra valere in Toscana la “teoria dell’ordine delle scelte” (*pecking order theory*), secondo la quale l’impresa tende ad utilizzare come fonte primaria e molte volte esclusiva di finanziamento, dopo l’autofinanziamento, l’indebitamento bancario. Questo orientamento tiene lontane le imprese da forme di finanziamento più innovative che, in alcuni casi, potrebbero rispondere in modo più adeguato alle esigenze dell’impresa. Questi strumenti necessitano di consolidate competenze finanziarie che molti imprenditori non posseggono e che, però, si dimostrano sempre più importanti ai fini della competitività.

In un’ottica di lungo periodo, il sistema regionale necessita dunque di politiche che promuovano una maturazione dei soggetti in modo che possano essere adottati nuovi strumenti per il reperimento delle risorse finanziarie per lo sviluppo d’impresa. Ma, in un’ottica più immediata, resta forte l’esigenza di rendere il credito bancario, principale strumento di finanziamento, più razionalmente finalizzato a garantire: 1. un adeguato accesso alle risorse da parte delle PMI, 2. un equilibrato costo del denaro.

In quest’ottica, sono stati promossi dalla Regione, in collaborazione con i soggetti istituzionali del settore creditizio, alcuni interventi diretti a creare un più efficiente punto di raccordo tra mondo bancario e imprenditoriale. Si tratta, in particolare, del Protocollo d’intesa tra banche e Regione, del sistema regionale delle garanzie e del bond di sistema.

L’analisi svolta ha evidenziato, in primo luogo, che esiste un grande interesse da parte delle imprese per questi strumenti. Le misure adottate attraverso il Protocollo hanno registrato negli anni un progressivo aumento delle domande di adesione. Naturalmente, le richieste sono state diversificate per tipologia di strumento e, in relazione a questo, è bene segnalare che minore interesse è emerso in corrispondenza degli strumenti maggiormente innovativi, quali i prestiti partecipativi e le consulenze di finanza innovativa messe a disposizione da FidiToscana S.p.A.. Inoltre una considerevole parte delle agevolazioni e delle garanzie ha riguardato le imprese femminili e giovanili, indicatore di quanto tali categorie necessitino di attenzione e supporto. L’efficacia, o quanto meno la desiderabilità degli strumenti messi in atto, è altresì provata, dall’elevata adesione registrata in relazione al bond di sistema che ha avuto un livello di sfruttamento estremamente elevato. Il sistema dei confidi, infine, ha sperimentato proprio nell’ultimo anno un’importante evoluzione di tipo istituzionale che ha dato risposta, per quanto parziale, a due questioni problematiche: riducendo la frammentazione dei confidi da un lato e accrescendo la patrimonializzazione degli stessi, dall’altro.

Il percorso delineato è un importante punto di riferimento ai fini del consolidamento dei rapporti tra gli attori locali dello sviluppo regionale -banche, imprese, istituzioni. La chiave di volta dello sviluppo risiede proprio nella capacità di questi tre soggetti di creare una forte sinergia che faccia ricadere anche sul territorio i benefici derivanti dall’attuazione delle rispettive strategie.

BIBLIOGRAFIA

- A.I.F.I. (anni vari), *Yearbook*, pubblicazione interna
- ALESSANDRINI A. (1996), "L'evoluzione degli squilibri finanziari territoriali in Italia. Un'analisi statistica", in *Economia Marche* n. 2, anno Xv, Il Mulino, Bologna
- ALESSANDRINI P., ZAZZARO A. (2001), "L'evoluzione dei sistemi finanziari locali: i nodi da sciogliere", in Alessandrini P. (a cura di), *Il sistema finanziario italiano tra globalizzazione e localismo*, Bologna, il Mulino
- ALESSANDRINI P., PAPI L., ZAZZARO A. (2003), "Banche territorio e sviluppo" in *Moneta e Credito*, marzo
- AMMANNATO G. (2004), *Il credito bancario a livello locale*, Università degli Studi di Parma, mimeo
- BANCA D'ITALIA (2006), *Recepimento della nuova regolamentazione prudenziale internazionale*, Roma, luglio
- BANCA D'ITALIA (anni vari), *Bollettino statistico*, Roma
- BANCA D'ITALIA (anni vari), *Note sull'andamento dell'economia della Toscana*, Roma
- BANCA D'ITALIA (anni vari), *Relazione annuale*, Roma
- BCE (2002), *Structural analysis of the EU banking sector. Year 2001*
- BCE (2003), *Structural analysis of the EU banking sector. Year 2002*
- BCE (2004), *Report on EU banking structure*, Novembre
- BCE (2005), *Report on EU banking structure*, Novembre
- BERGER A., SAUNDERS A., SCALISE J.M., UDELL G.F. (1997), "The effects of bank mergers and acquisitions on small business lending", *Board of governors of the Federal Reserve System Working paper*
- BERGER A., BONIME S., GOLDBERG L., WHITE L. (2000), "The dynamics of market entry: the effects of mergers and acquisition on entry in the banking industry", *Board of governors of the Federal Reserve System Working paper*
- BONACCORSI E., GOBBI G. (2001), "The changing structure of local credit markets: are small businesses special?", in *Journal of Banking and Finance*, 25, 2209-37
- BOOT A.W.A., THAKOR A.V. (2000), "Can relationship banking survive competition?", in *Journal of Finance*, 55, 679-713
- BRACCHI G., BECHI A. (2005), "Banche, private equity e sviluppo delle imprese", in Bracchi G., Masciandaro D. (a cura di), *Le banche italiane e la finanza per lo sviluppo. Territori, imprese e famiglie*, Decimo rapporto sul sistema finanziario italiano, Fondazione Rosselli, Edibank
- CASELLI R., GIORDANO A. (2005), *Il sistema delle garanzie in Toscana. Una via per agevolare il credito alle imprese*, IRPET-Regione Toscana
- COMANA M. (1999), "Il processo di concentrazione e il cambiamento del sistema bancario", *Working paper*, disponibile su www.gdf.it.
- COMANZI P. (2006), *Basilea II per piccole e medie imprese*, Edizioni FAG
- D'AURIA C. (2005), *Il ruolo dei confidi nel finanziamento delle piccole e medie imprese alla luce delle modifiche del regolamento internazionale di vigilanza*, AIFIRM
- ERZEGOVESI L. (2005), "Il futuro dei confidi", *Agenda 2005-2006*, Federconfidi
- FINALDI RUSSO P., ROSSI P. (1999), "Costo e disponibilità del credito per le imprese nei distretti industriali", *Temi di discussione*, n. 360, Banca d'Italia
- FOCARELLI D. PANETTA F., SALLES C. (2003), "Why do banks merge?", *Research paper series, Working Paper*, N. 3, CEIS Tor Vergata, gennaio
- IRPET, UNIONCAMERE TOSCANA (2006), *La situazione economica della Toscana. Consuntivo anno 2005. Previsioni 2006-2007*, Firenze

- ISAE (2003), “I rapporti banca-impresa e i vincoli finanziari alla crescita delle piccole e medie imprese” in *Rapporto ISAE “Priorità nazionali: Dimensioni aziendali, Competitività, Regolamentazione”*, Roma, giugno
- NARDOZZI G. (2001), “Il localismo come opportunità per la banca italiana nella globalizzazione”, in Alessandrini P. (a cura di), *Il sistema finanziario italiano tra globalizzazione e localismo*, il Mulino, Bologna
- PACI A., ROMITI A. (a cura di) (2006), *Sistema finanziario e cambiamento economico: banche, venture capital e private equity in Toscana*, IRPET
- PANETTA F. (2004), “Gli effetti informativi delle fusioni e il costo del credito”, in *Rapporto FinMonitor*, n. 3 dicembre, Osservatorio su fusioni e aggregazioni tra gli intermediari finanziari, Università di Bergamo
- PELLEGRINO A. (2001), *L'esperienza dei fondi mobiliari chiusi in Italia*, LUISS, CERADI, Roma
- PETERSEN M.A., RYAN R.G. (1995), “The effect of credit market competition on lending relationships”, in *The Quarterly Journal of Economics*, 110, 407-43
- RUOZI R. (2003), “Le strategie degli intermediari finanziari tra localismo e globalizzazione”, in *Banche e banchieri*, n. 2
- RUOZI R., ZARA C. (2003), *Il futuro del credito alle imprese: come cambia il rapporto con le banche*, Egea, Milano
- SAPIENZA P. (2002), “The effects of banking mergers on loan contracts”, in *The journal of finance*, 57, pp. 329-367
- ZAZZARO A. (1998), “L'articolazione territoriale del sistema bancario: aspetti teorici e alcune evidenze per la Campania”, in *Moneta e Credito*, n. 203, pp. 295-330

IRPET

www.irpet.it

Istituto
Regionale
Programmazione
Economica
Toscana

