

## Intervento

**Carlo Sangalli**



Cari Amici, in questi giorni stiamo tutti guardando con attenzione e un pizzico di ottimismo ai dati sull'andamento del Pil del Paese. Tuttavia non dobbiamo dimenticare che il nostro Paese ha bisogno di un'accelerazione per poter crescere davvero e crescere meno lentamente di quanto non si stia verificando, e soprattutto per poter rendere la nostra crescita stabile e duratura. Perché l'Italia è ancora troppo fragile nello scenario della competizione globale. D'altronde in pochi anni nello scenario economico e finanziario mondiale sono cambiate molte cose.

Gran parte del mondo in via di sviluppo, che nel corso della propria storia era stato debitore, è diventato creditore. Ciò ha, ed ha avuto, importanti riflessi sul sistema finanziario internazionale.

La nostra economia è passata da un sistema di moneta debole, che consentiva sistematiche svalutazioni competitive, ad un sistema a moneta forte in cui le regole della concorrenza si basano sia sull'efficienza di produzione ed erogazione di prodotti e servizi, che, soprattutto, sull'innovazione di processo.

E questo è vero sia per le imprese che operano sui mercati internazionali, ma anche per quelle presenti sul solo mercato interno in cui, a tutti i livelli, crescono le pressioni competitive.

E in questo scenario competitivo

assume una rilevanza fondamentale il rapporto fra banche e imprese.

In ambito finanziario, nel nostro Paese, abbiamo assistito negli ultimi 15 anni ad un percorso di progressivo consolidamento dimensionale del sistema bancario con la creazione di gruppi oggi in grado di competere anche a livello internazionale.

Va sempre però tenuto presente che anche per le banche di dimensione europea ed internazionale, il mercato "domestico" delle imprese continua a rappresentare un punto di riferimento fondamentale.

E' questo un dato di fatto che ci viene confermato anche dagli ultimi dati dell'Osservatorio banche-imprese - realizzato congiuntamente tra l'ABI e le confederazioni d'impresa - che ci dicono che sul totale dei finanziamenti bancari destinati al settore privato, la quota dei prestiti alle imprese continua a rappresentare a fine 2006 oltre il 62% del totale, contro una media dei Paesi dell'eurozona, dove è più diffuso il finanziamento alle famiglie, del 45,9 per cento.

Se quindi le imprese continuano in Italia a essere i principali "clienti" delle banche è importante analizzare, come stiamo facendo appunto, qui, oggi, come le trasformazioni del sistema bancario influiscano nei rapporti con le imprese e cosa le imprese si aspettino dalle banche.

La principale aspettativa della clientela, e qui ovviamente parlo a nome delle imprese che Confcommercio rappresenta, è che il consolidamento dell'industria bancaria italiana porti ad una maggiore efficienza degli intermediari e ad una maggiore concorrenza.

Perché il profondo riassetto del sistema bancario implica una ridefinizione del rapporto banca-impresa: da un lato grandi gruppi bancari, dall'altro un sistema di imprese che rimane molto articolato, differenziato e diversificato.

Non si tratta di rimpiangere uno storico modello fondato sulle relazioni banca locale-territorio-impresa", in cui la componente interpersonale aveva un ruolo rilevante nelle decisioni di affidamento, ma di trovare nei nuovi assetti bancari un nuovo modello relazionale banca-impresa.

Le dimensioni dei grandi gruppi bancari necessariamente implicano riassetti organizzativi, ridefinizione e standardizzazione delle procedure operative e di valutazione dei rischi, accentramento dei centri decisionali.

E le imprese devono necessariamente prendere consapevolezza dei nuovi assetti, anche in relazione all'introduzione dei nuovi criteri di Basilea 2 in materia di ponderazione dei rischi bancari.

Lo sforzo di saper elaborare piani finanziari in cui si dimostri la capacità delle imprese di produr-

re reddito e di gestire i flussi di cassa, deve certamente diventare patrimonio diffuso anche delle piccole e medie imprese.

A questo riguardo però il ruolo giocato dalle banche potrà essere determinate in termini di consulenza e assistenza, a patto che queste sappiano indirizzare la professionalità delle proprie risorse umane verso una maggiore conoscenza delle dinamiche finanziarie delle PMI.

Bisogna quindi creare un rapporto dialettico tra banche ed imprese, rapporto dialettico che può essere aiutato e favorito dal ruolo dei consorzi di garanzia fidi.

Perché da una fase iniziale in cui lo spirito d'iniziativa, la volontà e la costanza dei promotori prevaleva sulla dimensione organizzativa vera e propria, il fenomeno confidi si è qualificato sempre più come reale e concreto strumento di supporto per l'accesso al credito delle micro, piccole e medie imprese.

Il modello, tipicamente italiano, dei confidi si fonda d'altronde su due fattori critici di successo: da un lato la capacità finanziaria di saper fornire garanzie a favore delle imprese consorziate, dall'altro la competenza nel valutare le imprese e gli imprenditori, che è storicamente fondata sul forte radicamento territoriale dei confidi e sulla loro integrazione nelle associazioni delle imprese.

E nell'ultimo decennio, in presenza del processo di concentrazione bancaria, il ruolo dei confidi si è rafforzato proprio grazie al radicamento territoriale ed al fatto che hanno favorito forme di garanzia a medio piuttosto che a breve termine.

Sappiamo però che in Italia i finanziamenti oltre i 5 anni, seppure in crescita, coprono una

quota di circa il 40% del totale, a fronte di una media dei Paesi dell'eurozona del 52,2%.

Per favorire il grado di solidità finanziaria delle imprese vi sono quindi ancora significativi spazi di miglioramento, e l'attuale normativa quadro sui confidi ha in effetti posto le premesse per una ulteriore evoluzione del settore. In questa evoluzione, qualsiasi dimensione finanziaria ed organizzativa assumeranno i singoli confidi non potrà comunque prescindere dalla necessità di mantenere un forte radicamento e presenza territoriale. E' la presenza sul territorio, infatti, il presupposto decisivo per acquisire elementi conoscitivi sulle imprese e sugli imprenditori che consentono, dal punto di vista qualitativo, un'integrazione efficace delle istruttorie di affidamento bancario.

Nel contempo, per un rafforzamento della capacità negoziale dei confidi, è necessario che tutti i soggetti, a prescindere dalla loro qualificazione di intermediari finanziari vigilati o di confidi tradizionali trovino sponda in un'efficace sistema pubblico di controgaranzia.

Ma accesso al credito non è l'unico ambito in cui si confrontano banche e imprese.

Per quanto riguarda, in particolare, le imprese del commercio, del turismo e dei servizi - la cui attività è caratterizzata da un elevato numero di transazioni quotidiane, seppur di importi variabili - assumono particolare rilievo la diffusione e l'economicità dei moderni sistemi di pagamento.

L'utilizzo di carte di credito e di debito nel nostro Paese, quale mezzo sostitutivo dei pagamenti per contanti, è in costante crescita.

Pur in presenza di tale crescita, però, se si confrontano i dati italiani con il livello di sviluppo raggiunto dalla monetica in altri paesi occidentali si rileva il permanere di divari rispetto al nostro Paese.

In particolare, si rileva un minore utilizzo delle carte per pagamenti di minore importo, che costituiscono la effettiva misura della piena diffusione e accettazione dello strumento da parte dei consumatori e delle imprese e sui quali è in genere proporzionalmente maggiore l'incidenza delle commissioni pagate dai commercianti.

Infatti, nonostante alcuni passi in avanti registratisi negli ultimi anni, la mancata realizzazione di piene condizioni di concorrenza e trasparenza nel settore delle carte di pagamento continua ad incidere negativamente sul prezzo del servizio e a perpetuare condizioni di eccessiva onerosità sostenute dagli esercenti.

E' auspicabile invece che, nell'ambito della piena integrazione dei mercati finanziari dell'area dell'euro, sia la Banca Centrale che la Commissione europea favoriscano condizioni di piena concorrenza nell'ambito dei sistemi elettronici di pagamento. Con evidenti vantaggi - comodità per i consumatori, migliore gestione operativa degli incassi e sicurezza per i commercianti, ampliamento dei volumi dei servizi erogati per le banche - per tutti gli attori del sistema.

Grazie

---

Presidente Confcommercio