



Rilevazione promossa dalla Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo

Quaderni FNE
Collana Osservatori, n. 25 – gennaio 2006

IL RAPPORTO BANCA-IMPRESA NEL NORD EST

a cura di *Alessandro Rigoni*

coordinamento di *Daniele Marini*

Sommario

SINTESI DEI PRINCIPALI RISULTATI

1. BANCHE E IMPRESE: UN RAPPORTO COMPLICATO

- 1.1 Credito, tassi e servizi bancari
- 1.2 Tassi e garanzie: il prezzo del rischio

2. LE BANCHE E IL TERRITORIO

3. CONCLUSIONI

4. NOTA METODOLOGICA

- 4.1 Il metodo e le responsabilità
- 4.2 Le caratteristiche del campione

APPENDICE

- 1. I risultati della rilevazione
- 2. Il questionario

SINTESI DEI PRINCIPALI RISULTATI

- Si materializzano decisamente già nella prima metà del 2006 (62,8%) le attese di aumento dei tassi applicati al mondo produttivo. Previsto in continuo peggioramento anche l'accesso alle fonti di finanziamento bancarie (37,7%) e nelle condizioni contrattuali (49,7%).
- Rispetto a questi indicatori, un minor grado di "insoddisfazione" è riscontrabile negli imprenditori trentini, nel settore dei servizi alle imprese e nelle aziende più strutturate.
- Prevale chi ritiene il mercato del credito in espansione, soprattutto in Friuli Venezia Giulia; solo il settore delle costruzioni prevede un minor fabbisogno di prestiti nei prossimi 6 mesi.
- Due imprenditori su tre ritengono "adeguata" l'attenzione delle banche alla solidità patrimoniale del soggetto da finanziare; uno su tre la considera "eccessiva"; tuttavia uno su quattro sarebbe disposto ad offrire maggiori garanzie pur di ridurre il costo del finanziamento.
- Il 67,2% ritiene che il processo di fusione delle piccole banche nei grandi gruppi bancari risulti svantaggiosa in termini di rapporto tra banca e territorio.
- Il 60,3% ritiene vantaggiosa l'acquisizione delle banche italiane da parte di gruppi esteri in quanto ciò rafforzerebbe il sistema bancario italiano.
- I problemi dell'importanza data alle garanzie patrimoniali e delle difficoltà di accesso al credito sono maggiormente amplificati nelle imprese di piccola dimensione.

1. BANCHE E IMPRESE: UN RAPPORTO COMPLICATO

1.1 Credito, tassi e servizi bancari

Sono le attese di aumento dei tassi la principale preoccupazione che l'imprenditore del Nord Est nutre nei confronti del sistema creditizio nel corso del primo semestre 2006. In aggiunta, ulteriori difficoltà sono ravvisate anche nell'accesso al credito, già valutato come difficoltoso da oltre un terzo della classe produttiva.

Nel corso della seconda parte di 2005, un imprenditore su tre (31,0%) ha visto l'inasprirsi degli ostacoli relativi all'accesso al credito, ma le difficoltà principali sono state riscontrate sui tassi di interesse (aumentati per il 37,9%) e sulle generali condizioni di trattamento (che ha scontentato il 53,5% degli imprenditori nordestini).

Tab. 1.1 - Credito, tassi e servizio bancario

nel 2° semestre 2005			
	Migliorate	Peggiorate	Saldo
Accesso al credito	15,1%	31,0%	-16
Tassi di interesse	9,5%	37,9%	-28
Condizioni generali	6,4%	53,5%	-47
nel 1° semestre 2006			
	Miglioriranno	Peggioreranno	Saldo
Accesso al credito	11,4%	37,7%	-26
Tassi di interesse	7,2%	62,8%	-56
Condizioni generali	7,5%	49,7%	-42

Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

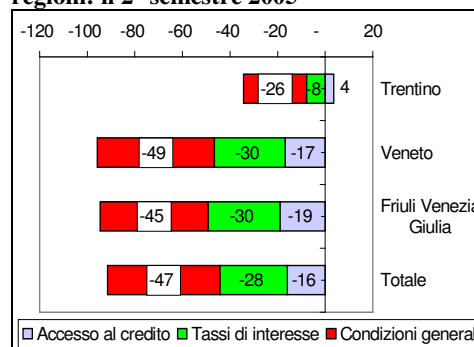
Nonostante la maggioranza degli imprenditori si sia espressa nel senso della stabilità sia nell'accesso al credito (53,9%) che nell'andamento dei tassi applicati (52,6%), questa condizione è prevista in rapido mutamento già nel corso della prima metà del 2006. Fon-

damentalmente a causa dell'aumento del principale tasso di riferimento bancario, effettuato dalla BCE a dicembre, e l'inizio dell'applicazione dei criteri di Basilea 2, le attese degli imprenditori variano nel senso di un aumento degli interessi - per due imprenditori su tre (62,8%) - e sulle restrizioni nelle linee di credito. Risorse finanziarie più difficili da ottenere e aumento dei tassi hanno influenza diretta sulle decisioni di spesa, e questo avrà modo di influenzare l'economia delle imprese in due modi: direttamente e a breve termine nella struttura del capitale, indirettamente e a medio termine (1-3 anni) nei consumi delle famiglie e delle imprese clienti (e quindi nella domanda diretta alla produzione delle aziende).

Vengono considerate stabili, infine, le condizioni generali di trattamento riservate dalle banche agli imprenditori.

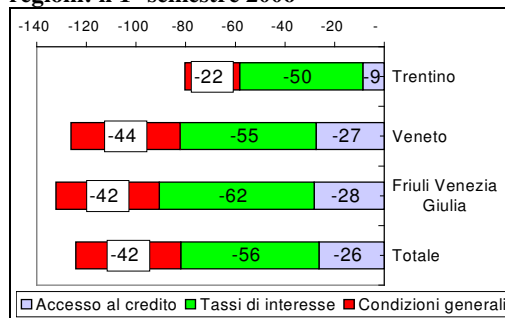
L'indice sintetico "saldo d'opinione", che misura la differenza tra le percentuali di risposte di senso positivo e quelle di senso negativo, evidenzia bene il deterioramento delle aspettative sull'accesso al credito (da -16 a -26 punti) e, soprattutto, sui tassi d'interesse applicati (da -28 a -56 punti).

Graf. 1.1 - Il rapporto Banca-Impresa nelle regioni: il 2° semestre 2005



Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Graf. 1.2 - Il rapporto Banca-Impresa nelle regioni: il 1° semestre 2006



Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

E' il Trentino l'area produttiva che – nel Nord Est – dimostra di aver sofferto in misura minore dell'andamento delle relazioni col sistema del credito.

Infatti, globalmente considerati, i saldi d'opinione calcolati per la sola Provincia Autonoma sono molto diversi – in quanto meno “negativi” – rispetto alle altre regioni, nelle quali tassi, accesso al credito e condizioni generali di trattamento non differiscono dalla media.

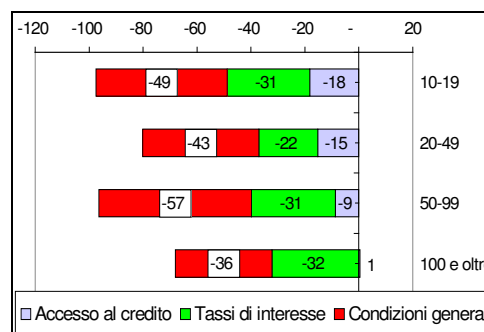
Gli imprenditori trentini dimostrano di aver goduto, inoltre, nella seconda metà del 2005, anche di un globale miglioramento nell'accesso al credito: chi asserisce che i finanziamenti sono più accessibili (il 17,2%) supera chi ha sperimentato l'opposto (il 13,6%).

L'analisi delle risposte per dimensione d'azienda mostra con immediatezza il minor disagio finanziario delle imprese con un organico di almeno 100 dipendenti (Graf. 1.3). Chi, invece, nel passaggio tra fine 2005 e inizio 2006, ostenta timori di un peggioramento più marcato sono le imprese intermedie, quelle tra i 20 e i 99 addetti (Graf. 1.4).

Il secondo dato da rilevare è la riproposizione di un problema da sempre denunciato dalle imprese: l'accessibilità dei finanziamenti alle aziende è sempre saldamente legato alla dimensione aziendale. È infatti piuttosto evidente che, all'aumentare del numero di dipen-

denti, il saldo d'opinione migliora progressivamente (fino ad indicare la parità tra le quote di miglioramenti e peggioramenti dell'accesso al credito per le aziende con almeno 100 dipendenti). Un legame, questo, che pare non cambierà neppure nel corso della prima metà del 2006. Ciò riflette la difficoltà delle imprese più piccole nel dotarsi, oltre che di una struttura finanziaria che sia economicamente corretta, anche di una “massa critica” di impieghi che agevoli il confronto competitivo nei rispettivi mercati.

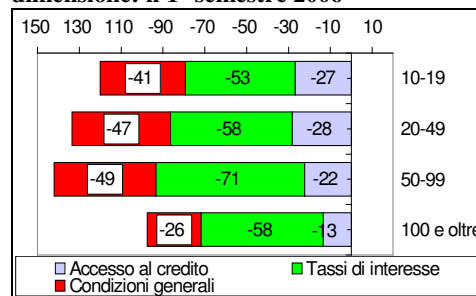
Graf. 1.3 - Il rapporto Banca-Impresa per dimensione: il 2° semestre 2005



Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Completivamente, si può osservare che le maggiori difficoltà nel rapporto Banca-Impresa siano lamentate proprio dalle imprese che impiegano tra i 10 e i 19 addetti e quelle con 50-99 addetti.

Graf. 1.4 - Il rapporto Banca-Impresa per dimensione: il 1° semestre 2006

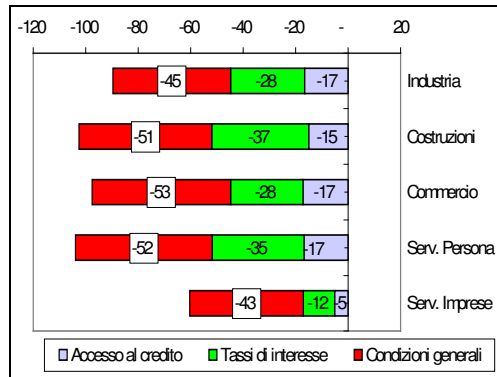


Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Anche in prospettiva gennaio-giugno 2006 quest'ultima classe pare sia quella

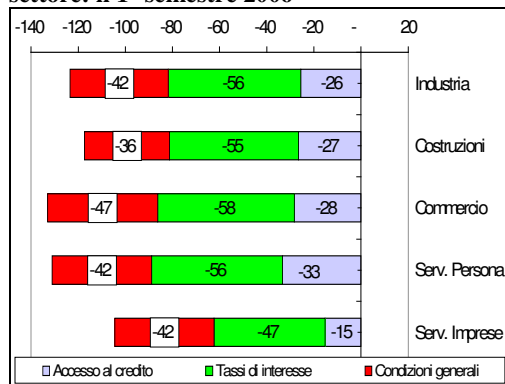
che soffrirà maggiormente delle condizioni bancarie.

Graf. 1.5 - Il rapporto Banca-Impresa per settore: il 2° semestre 2005



Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Graf. 1.6 - Il rapporto Banca-Impresa per settore: il 1° semestre 2006



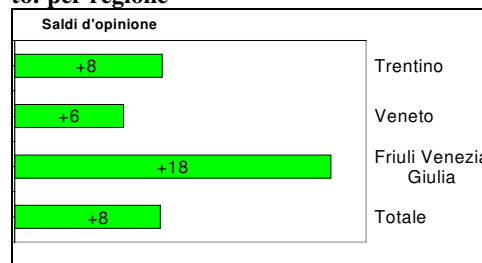
Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Infine, analizzando le risposte per settore si evidenzia una (relativa) migliore situazione di credito da parte del settore dei servizi rivolti ad imprese; un vantaggio che, tuttavia, nella prospettiva tende ad assottigliarsi. Sembra, infine, aumentare nel corso della prima parte del 2006 la difficoltà di accesso al credito da parte delle imprese di servizi rivolti alla persona.

Le imprese prevedono per i primi sei mesi del 2006, un globale incremento del ricorso al credito. La domanda di prestiti è vista in aumento dal 22,5% degli intervistati, e in diminuzione per il 14,3%. Ne risulta un saldo di +8 punti,

che descrive uno scenario – per l'appunto – compatibile con una tendenza all'espansione del credito¹.

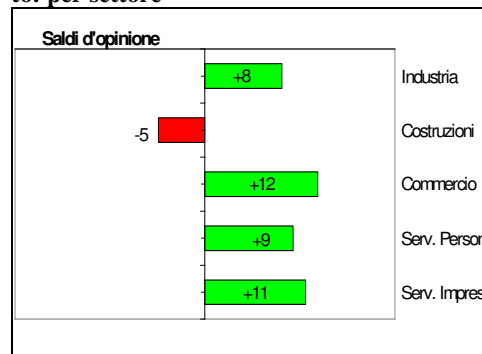
Graf. 1.7 - Previsione sulla domanda di credito: per regione



Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Il Friuli Venezia Giulia sembra il mercato maggiormente in espansione: sono gli imprenditori della Regione Autonoma a far segnare il miglior indice di crescita del ricorso al prestito bancario. Fanalino di coda il Veneto, con un saldo positivo a +6, ma un po' più basso della media.

Graf. 1.8 - Previsione sulla domanda di credito: per settore



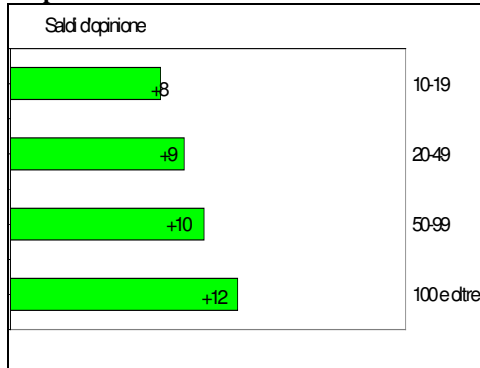
Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Per quanto riguarda l'analisi per settore, salta subito all'attenzione il saldo negativo proveniente dal settore delle co-

¹ Una tendenza che confermerebbe quanto rilevato anche a livello europeo dalla BCE nel bollettino relativo a dicembre 2005, nel quale si legge che la crescita del ricorso al debito da parte delle imprese non finanziarie è progressivamente passata da +2,2% del 3° tr. 2004 al 5,5% 3° tr. 2005.

struzioni (-5 punti); invece, le attese sul ricorso al credito proveniente dagli altri settori economici è simile per tutti.

Graf. 1.9 - Previsione sulla domanda di credito: per dimensione

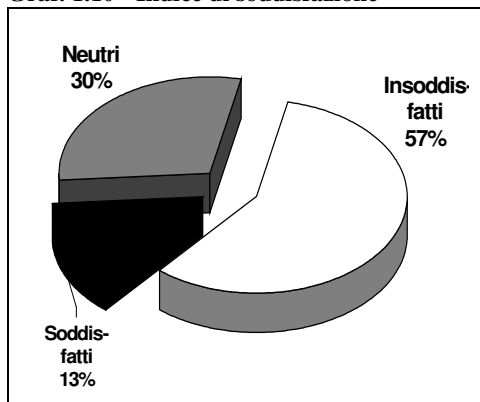


Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Infine, il futuro ricorso al capitale di credito appare saldamente correlato alla dimensione aziendale: nelle realtà più strutturate si formano le attese più ottimistiche.

È possibile costruire un *indice di soddisfazione* considerando, per ogni imprenditore, la somma dei segni nelle variazioni avvertite con riguardo all'accesso al credito, ai tassi e alle condizioni di trattamento.

Graf. 1.10 - Indice di soddisfazione

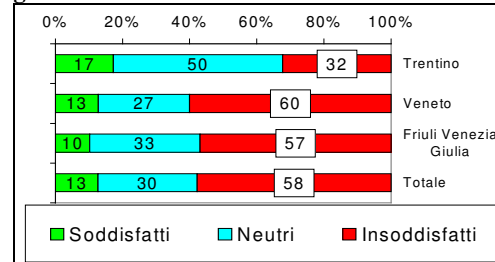


Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Il 57,7% degli imprenditori del Nord Est è definibile con la classe degli “insoddisfatti” (prevalenza delle risposte

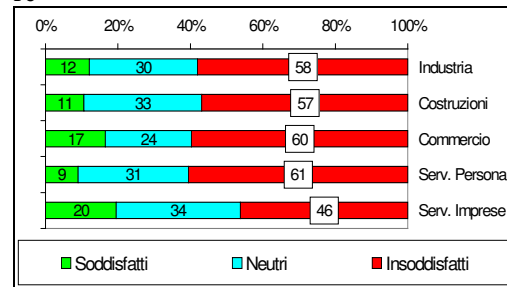
negative su quelle neutre o positive), mentre il 12,7% con quella dei “soddisfatti”.

Graf. 1.11 - Indice di soddisfazione per regione



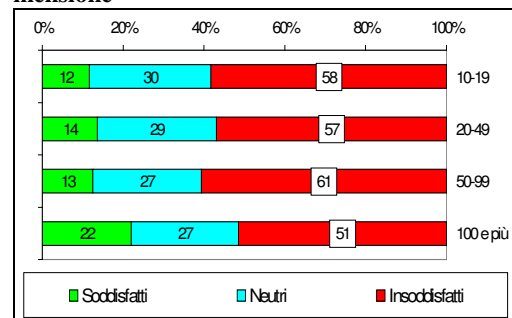
Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Graf. 1.12 - Indice di soddisfazione per settore



Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Graf. 1.13 - Indice di soddisfazione per dimensione



Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

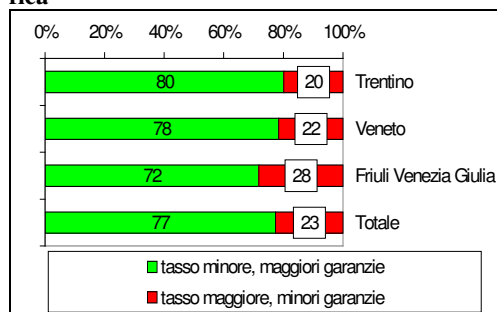
Le tre consuete disaggregazioni, qui sopra riproposte, non mostrano differenze consistenti nelle sottoclassi. È comune da notare la minore insoddisfazione (o maggior neutralità) dei trentini, delle imprese che offrono servizi alle imprese e delle imprese con almeno 100 addetti.

1.2 Tassi e garanzie: il prezzo del rischio

Il mondo produttivo nordestino si dichiara apertamente a favore di una riduzione dei tassi applicati dalle banche anche a costo di dover offrire maggiori garanzie.

Il 77,4% degli imprenditori si dichiara disposto ad inserire nell'istruttoria di fido una lista più consistente di garanzie, pur di ottenere una quota interessi più ridotta.

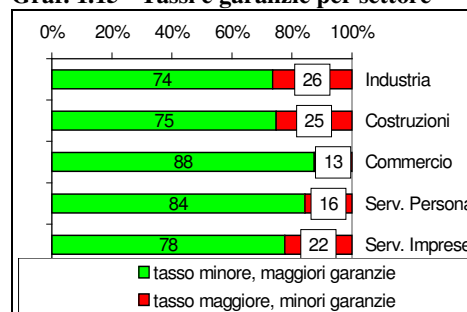
Graf. 1.14 - Tassi e garanzie per area geografica



Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Questa preferenza si riscontra quasi uniformemente in ogni ambito territoriale; solo le imprese del Friuli Venezia Giulia pongono un lieve accento sulla riduzione dei vincoli di garanzia.

Graf. 1.15 - Tassi e garanzie per settore



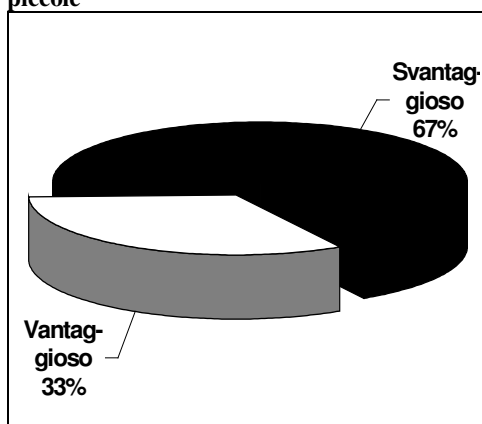
Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Dal punto di vista settoriale, le imprese industriali, di costruzioni e di servizi alle imprese sembrano soffrire maggiormente del vincolo patrimoniale, mentre commercio e servizi alla persona sembrano risentire in misura maggiore dei tassi applicati.

2. LE BANCHE E IL TERRITORIO

L'imprenditore del Nord Est ha vissuto questi mesi di dispute sulle proprietà bancarie con la convinzione che una banca inserita in un gruppo costituisca un fattore di svantaggio per il territorio. Lo sostiene il 67,2% del mondo produttivo nordestino.

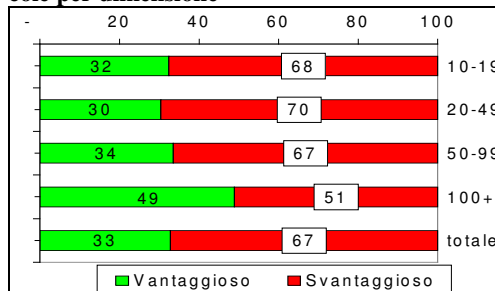
Graf. 2.1 - Acquisizione delle banche più piccole



Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

La preferenza per il “piccolo e vicino” è piuttosto condivisa tra i vari profili di rispondenti. Una convinzione maggiore proviene dal settore dei servizi alle imprese (infatti per il 79,8% di queste è uno svantaggio); viceversa, è più pronunciata la fiducia nel gruppo bancario da parte delle imprese più grandi (infatti il 48,9% di quelle con almeno 100 dipendenti lo considera un vantaggio).

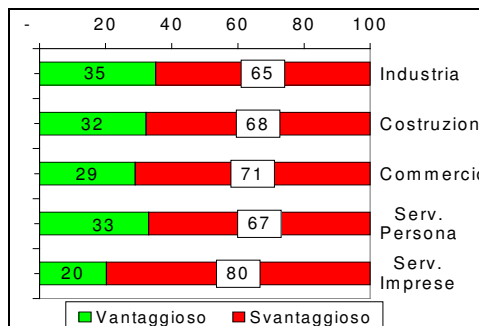
Graf. 2.2 - Acquisizione delle banche più piccole per dimensione



Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

La minore attenzione al territorio da parte delle banche inserite nei gruppi è rilevata con maggior frequenza (75,6%) dalle imprese insediate nel Friuli Venezia Giulia.

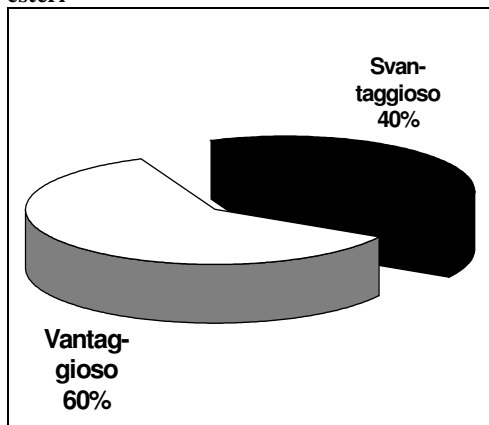
Graf. 2.3 - Acquisizione delle banche più piccole per settore



Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Tuttavia, se proprio di gruppo bancario si deve trattare, che almeno la proprietà sia straniera. Lo sostiene il 60,3% degli intervistati, rilevando come ciò comporterebbe più un rafforzamento del sistema bancario italiano nel suo complesso che non un allontanamento della banca dagli interessi del sistema economico nazionale.

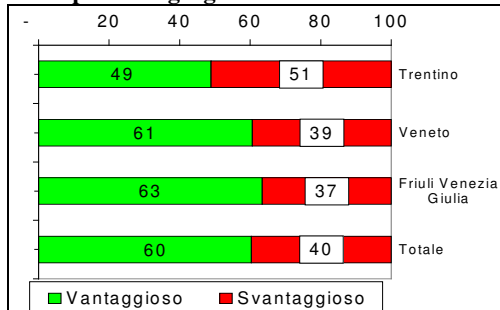
Graf. 2.4 - Acquisizione da parte di istituti esteri



Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

In controtendenza si trovano le imprese trentine, per le quali la possibilità che l’inserimento in un gruppo bancario possa costituire uno svantaggio a causa di un possibile allontanamento dagli interessi nazionali, è un’ipotesi sostenuta dal 51,1%.

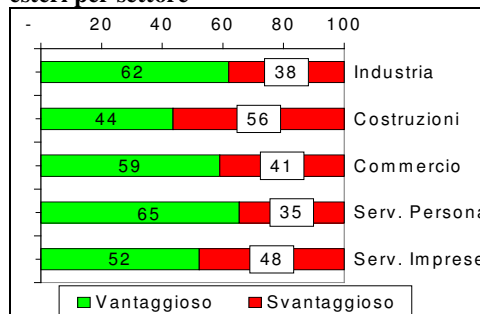
Graf. 2.5 - Acquisizioni da parte di istituti esteri per area geografica



Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

L’ipotesi che il gruppo costituisca uno svantaggio è maggiormente avallata dalle imprese di costruzioni (56,4%, anche queste in controtendenza) e da quelle che offrono servizi alle imprese (47,8%).

Graf. 2.6 - Acquisizioni da parte di istituti esteri per settore

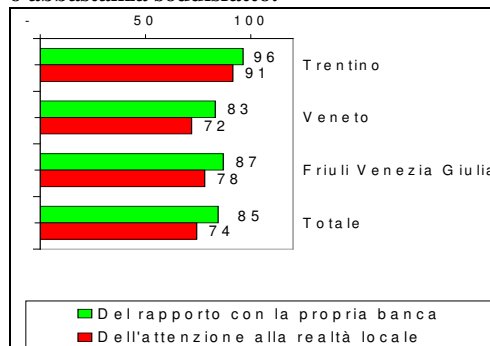


Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Le imprese al di sotto dei 50 dipendenti sono meno convinte del vantaggio derivante dall’apertura, alle imprese estere, della proprietà delle banche italiane.

L’84,5% degli imprenditori si ritiene “molto” o “abbastanza” soddisfatto del rapporto intrattenuto con la propria banca. Soddisfazione che scende (74,2%) quando si considera l’attenzione della propria banca alla realtà locale.

Graf. 2.7 - Soddisfazione: per Regione molto o abbastanza soddisfatto:



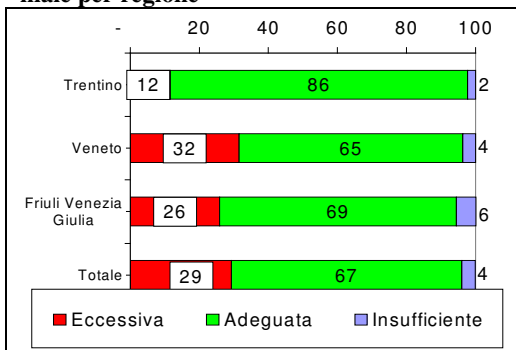
Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

La provincia trentina si caratterizza per il maggior grado di soddisfazione sia per i rapporti con la propria banca (96,2%) che nell’attenzione della propria banca alla realtà locale (91,4%). Il fattore dimensionale non sembra determinante in fase di formazione dell’indice di soddisfazione ai vari livelli. Per quanto riguarda i settori, infine, le realtà che offrono servizi alla persona

si considerano meno soddisfatte di quelle i cui servizi sono rivolti al mondo produttivo.

Fermo restando che la maggioranza delle opinioni raccolte propende per una adeguata considerazione del patrimonio, vi è un 29% di imprese convinte che, nel valutare l'azienda per la concessione di finanziamento, l'attenzione rivolta dalle banche alla sola solidità patrimoniale sia eccessiva.

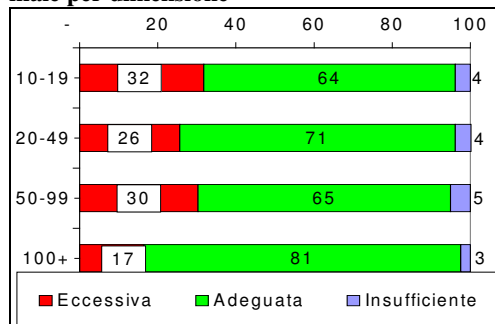
Graf. 2.8 - Attenzione alla solidità patrimoniale per regione



Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Ancora una volta la realtà trentina si caratterizza per una miglior considerazione degli imprenditori nell'operato delle banche stanziate nel territorio della Provincia Autonoma.

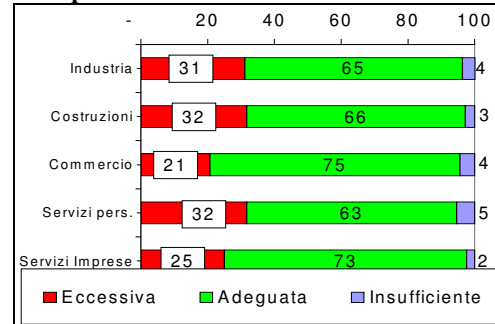
Graf. 2.9 - Attenzione alla solidità patrimoniale per dimensione



Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Infine è da rilevare come, tra le imprese con almeno 100 addetti, la sensazione che sia eccessiva l'attenzione alla solidità del patrimonio sia ridotta all'incirca della metà (16,5% contro 29,3%).

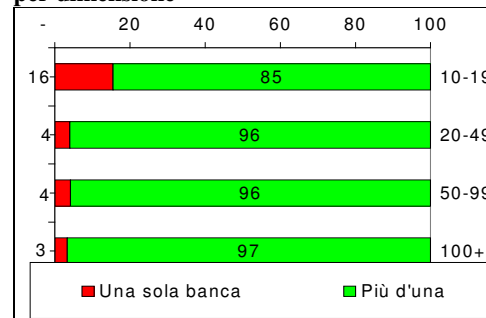
Graf. 2.10 - Attenzione alla solidità patrimoniale per settore



Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

La grande maggioranza degli imprenditori intrattiene rapporti con più d'una banca.

Graf. 2.11 - Numero di banche d'appoggio per dimensione



Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Solo l'11,1% dichiara di avere un'unica banca d'appoggio. Le aziende più piccole (tra 10 e 19 addetti), come è intuitivo, sembrano maggiormente inclini a intrattenere un rapporto bancario esclusivo.

3. CONCLUSIONI

Le manovre sui tassi si attivano in modo molto rapido nel mondo della finanza. Al rialzo del tasso di riferimento fissato dalla BCE è seguito un logico adeguamento delle aspettative sui tassi al dettaglio, che sono quindi previsti in crescita nei prossimi mesi. In aggiunta, l'avviso della messa a regime nel 2006 di Basilea 2, è stato efficacemente veicolato alle imprese, e ciò sembra aver convinto sempre più la generalità degli imprenditori nordestini di un inevitabile inasprimento delle difficoltà d'accesso al credito.

Lo scenario descritto, letto con gli occhi della PMI – tendenzialmente sottocapitalizzata, opaca nella comunicazione finanziaria e impegnata in investimenti che non richiedono finanziamenti impegnativi – non dovrebbe produrre altri effetti, nel Nord Est, che l'innalzamento degli interessi sui debiti i quali sono, prevalentemente, a breve-medio termine. Una reale ricaduta sull'economia delle imprese (per effetto della riduzione del consumo delle famiglie) potrebbe avvenire, presumibilmente, nel corso dei prossimi 1-3 anni. Questo, però, solo se si verificano altre due condizioni: che la BCE abbia effettivamente imboccato un sentiero di restrizione al credito e che la politica della BCE sia ritenuta non credibile dai mercati reali. Due condizioni attualmente improbabili, che sollevano la BCE da eventuali accuse di ostacolare la crescita. Nel frattempo, tuttavia, gli imprenditori si aspettano che le difficoltà a finanziarsi - percepite dalle imprese più piccole (le più numerose) - permangano anche nel primo semestre 2006. Non sono previste in miglioramento neppure i costi dei servizi e commissioni.

Pur di diminuire il costo del debito, atteso in espansione per i primi sei mesi del 2006, le imprese si dichiarano disposte ad offrire, in istruttoria, maggiori garanzie. Non è però, questa, un'opinione condivisa da tutto il mondo produttivo: circa un'impresa su quattro è disposta - a contrario - a pagare una maggior quota interessi pur di non divulgare all'istituto di credito informazioni sull'azienda. Un chiaro segnale delle difficoltà comunicative tra una parte delle imprese e la banca di riferimento, che interessa in buona parte il ruolo delle informazioni preliminari sull'aspetto patrimoniale. Infatti, secondo il 29% delle imprese, quest'ultimo costituisce un elemento eccessivamente enfatizzato dalle banche, a discapito di altri importanti segnali relativi alla redditività del progetto da finanziare.

Nel trinomio banca-impresa-territorio, quest'ultimo fattore da sempre svolge l'importante funzione di sostegno in alcuni meccanismi di mercato che, nel solo rapporto banca-impresa, come è stato riscontrato, tendono ad incepparsi. Infatti, la diffidenza nel divulgare informazioni alle banche gioca a sfavore di alcune classi di attività economiche, e in prima battuta delle imprese di piccola dimensione (ma non solo). Tuttavia, le relazioni e le conoscenze reciproche - tra la banca e l'impresa - derivanti dall'operare sul medesimo territorio, consentono il superamento di tale *impasse* grazie anche all'allineamento dei loro interessi. È anche per questo che nel Nord Est due imprenditori su tre ritengono ideale potersi appoggiare ad una banca che sia radicata sul territorio, piuttosto che ad un gruppo bancario. Infatti, la maggioranza degli imprenditori nordestini ritiene che le banche inserite

in un gruppo nazionale non offrano adeguata tutela agli interessi del sistema economico locale.

In definitiva, l'imprenditore nordestino tende a polarizzarsi su due concetti di banca: il grande gruppo internazionalizzato, adatto alla generalità dei casi, ed il modello della piccola banca, compene-

trata nel tessuto sociale ed economico della realtà locale con la quale vive in simbiosi. Nell'ambito di queste scelte di efficienza, l'"italianità" di cui tanto si è parlato non sembra costituire un argomento condivisibile nel mondo produttivo del Nord Est.

4. NOTA METODOLOGICA

4.1 Il metodo e le responsabilità

L'indagine, promossa dalla *Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo*, è stata progettata e realizzata dalla Fondazione Nord Est di Venezia.

La popolazione oggetto di campionamento è costituita dall'insieme degli imprenditori, titolari di imprese con 10 e più addetti, attivi nel Veneto, nel Friuli-Venezia Giulia e nella provincia di Trento. Il campione ammonta a 1.003 unità.

Le imprese sono state estratte fra quelle iscritte alle CCIAA (esclusi i settori "agricoltura, caccia e silvicoltura" e "pesca, piscicoltura e servizi connessi").

Il campione è stato ripartito per regione, settore di attività economica ("Industria", "Commercio" e "Altri Settori") e classe dimensionale ("10-19 addetti", "20-49 addetti", "50-99 addetti", "oltre i 100 addetti")

Le interviste sono state realizzate telefonicamente con il sistema C.A.T.I. (Computer Assisted Telephone Interviewing), tra il 21 novembre e il 13 dicembre 2005, dalla società di rilevazione Demetra.

Al fine di disporre di numerosità sufficienti all'interno dei vari sottocampioni di interesse è stato aumentato il peso di alcuni settori di attività, delle unità di maggiori dimensioni e quello delle aree geografiche con un numero inferiore di imprese. Tali distorsioni sono state poi bilanciate in fase di elaborazione, attraverso procedure di ponderazione che riconducono la distribuzione di queste variabili alla reale struttura dell'universo.

Daniele Marini ha diretto l'indagine. Fabio Bordignon, Federico Ferraro, Silvia Oliva e Alessandro Rigoni hanno impostato e coordinato l'indagine. Alessandro Rigoni ha realizzato il *report* finale. Fabio Bordignon ha seguito gli aspetti metodologici e l'elaborazione dei dati. Demetra Srl ha curato la parte informatica e gestito la rilevazione telefonica.

Documento completo sul sito www.agcom.it.

4.2 Le caratteristiche del campione

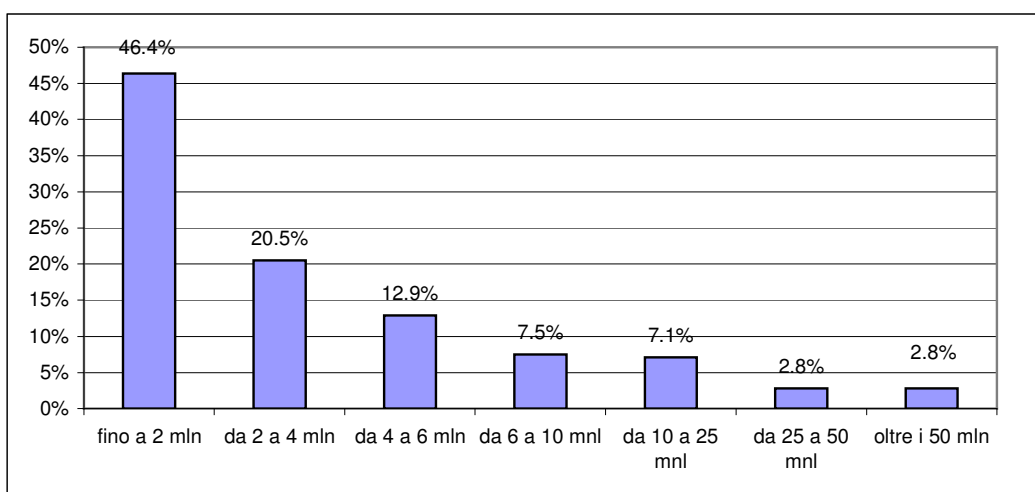
La distribuzione pesata delle imprese che hanno risposto alla rilevazione sull'andamento congiunturale dell'economia del Nord Est nel secondo semestre 2005 è quella indicata nella seguente tabella.

Tab. 4.1 - Distribuzione pesata del campione per settore, regione e classe dimensionale (val. %)

	Classe dimensionale				Totale
	10-19	20-49	50-99	100 e oltre	
Industria	39,3	18,8	4,7	3,0	65,9
Commercio	9,5	3,6	0,7	0,5	14,3
Altro	12,6	4,7	1,4	1,0	19,7
Veneto	47,6	21,2	5,4	3,4	77,7
Friuli Venezia Giulia	9,9	4,1	1,1	0,8	16,0
Trento	3,9	1,7	0,4	0,3	6,3
Totale	61,4	27,1	6,9	4,6	100,0

L'87,4% delle imprese del campione ha un fatturato inferiore ai 10 milioni di euro, di cui il 67,0% meno di 4 milioni.

Graf. 4.1 - Composizione del campione per classe di fatturato (in base all'ultimo bilancio approvato)



APPENDICE

1. I RISULTATI DELLA RILEVAZIONE

2. IL QUESTIONARIO

1. I RISULTATI DELLA RILEVAZIONE

1.1 Dati dell'impresa

Le seguenti tabelle riportano valori percentuali.

Tab. 1 - Campione per settore di appartenenza

Industria	65,9
Commercio	14,3
Servizi	19,8
Totale	100,0

Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Tab. 2 - Percentuale di beni e/o servizi rivolti alle imprese

0%	9,6
da 1% a 10%	3,0
da 10,1% a 30%	3,9
da 30,1% a 50%	5,1
più di 50,1%	78,4
Totale	100,0

Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Tab. 3 - Campione per classe dimensionale

da 10 a 19 dipendenti	61,4
da 20 a 49 dipendenti	27,1
da 50 a 99 dipendenti	6,9
100 dipendenti e oltre	4,6
Totale	100,0

Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Tab. 4 - Campione per classe di fatturato in base all'ultimo bilancio approvato

fino a 2 milioni di euro	46,4
da 2,1 a 4 milioni di euro	20,5
da 4,1 a 6 milioni di euro	12,9
da 6,1 a 10 milioni di euro	7,5
da 10,1 a 25 milioni di euro	7,1
da 25,1 a 50 milioni di euro	2,8
oltre 50 milioni di euro	2,8
Totale	100,0

Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

1.2 Risultati della rilevazione

Tab. 5 - Le condizioni di accesso al credito, negli ultimi 6 mesi, sono

Migliorate	15,1
Rimaste stabili	53,9
Peggiorate	31,0
Totale	100,0
Non risposte	5,8

Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Tab. 6 - I tassi di interesse, negli ultimi 6 mesi, sono

Diminuiti	9,5
Rimasti stabili	52,6
Aumentati	37,9
Totale	100,0
Non risposte	3,0

Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Tab. 7 - Le condizioni generali di trattamento, negli ultimi 6 mesi, sono

Migliorate	6,4
Rimaste stabili	40,1
Peggiorate	53,5
Totale	100,0
Non risposte	2,0

Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Tab. 8 - La domanda di prestiti e di aperture di credito, nei prossimi 6 mesi

Aumenterà	22,5
Rimarrà stabile	63,2
Diminuirà	14,3
Totale	100,0
Non risposte	4,9

Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Tab. 9 - Quali condizioni la sua impresa sarebbe disposta ad accettare pur di ottenere maggiore quantità di credito

Tasso maggiore a fronte di minori garanzie	22,6
Tasso minore a fronte di maggiori garanzie	77,4
Totale	100,0
Non risposte	17,6

Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Tab. 10 - Le condizioni di accesso al credito, nei prossimi 12 mesi

Miglioreranno	11,4
Rimarranno stabili	50,9
Peggioreranno	37,7
Totale	100,0
Non risposte	7,0

Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Tab. 11 - I tassi di interesse, nei prossimi 12 mesi

Diminuiti	7,2
Rimasti stabili	30,0
Aumentati	62,8
Totale	100,0
Non risposte	4,9

Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Tab. 12 - Le condizioni generali di trattamento, nei prossimi 12 mesi

Miglioreranno	7,5
Rimarranno stabili	42,8
Peggioreranno	49,7
Totale	100,0
Non risposte	5,8

Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Tab. 13 - L'acquisizione di banche italiane da parte di quelle più grandi, secondo Lei, è

Vantaggioso	32,8
Svantaggioso	67,2
Totale	100,0
Non risposte	7,3

Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Tab. 14 - L'acquisizione di banche italiane da parte di istituti stranieri, secondo Lei, è

Vantaggioso	60,3
Svantaggioso	39,7
Totale	100,0
Non risposte	15,3

Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Tab. 15 - Soddisfazione nel rapporto con la Sua banca

Molto	13,1
Abbastanza	71,3
Poco	13,7
Per nulla soddisfatto	1,9
Totale	100,0
Non risposte	1,1

Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Tab. 16 - Soddisfazione nell'attenzione alla realtà locale

Molto	10,6
Abbastanza	63,4
Poco	23,0
Per nulla soddisfatto	3,0
Totale	100,0
Non risposte	6,9

Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Tab. 17 - L'attenzione alla solidità patrimoniale

Eccessiva	29,3
Adeguate	66,7
Insufficiente	4,0
Totale	100,0
Non risposte	5,0

Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

Tab. 18 - Con quante banche intrattiene rapporti

Una	11,1
Più d'una	88,9
Totale	100,0
Non risposte	0,3

Fonte: Fondazione Nord Est, n° casi 1.003

2. IL QUESTIONARIO

Parliamo ora del rapporto tra le banche e le imprese

Negli ultimi sei mesi, secondo Lei, le cose sono migliorate, peggiorate o rimaste stabili per quanto riguarda... (1. migliorate; 2. peggiorate; 3. rimaste stabili; 9. [da non leggere] non sa / non risponde)

1. La possibilità di accesso al credito
2. I tassi di interesse praticati dalle banche
3. Le condizioni generali di trattamento riservati alle imprese: costi dei servizi e delle commissioni bancarie

A Suo avviso, come muterà nei prossimi 6 mesi la domanda di prestiti e linee di credito da parte delle imprese?

1. Aumenterà
2. Rimarrà uguale
3. Diminuirà
4. (da non leggere) Non sa / non risponde

Sulla base della Sua esperienza, quali delle seguenti condizioni le imprese sarebbero disposte ad accettare pur di ottenere una maggiore quantità di credito?

1. tasso maggiore a fronte di minori garanzie
2. tasso minore a fronte di maggiori garanzie

Nei prossimi sei mesi, secondo Lei, le cose miglioreranno, peggioreranno o rimarranno stabili per quanto riguarda... (1. miglioreranno; 2. peggioreranno; 3. rimarranno stabili; 9. [da non leggere] non sa / non risponde)

1. La possibilità di accesso al credito
2. I tassi di interesse praticati dalle banche
3. Le condizioni generali di trattamento riservati alle imprese: costi dei servizi e delle commissioni bancarie

L'evoluzione del sistema bancario ha portato a processi di fusione tra i diversi istituti. A Suo avviso, per quanto riguarda il rapporto fra banca e territorio, le acquisizioni delle banche più piccole da parte di quelle più grandi sono un processo:

1. Vantaggioso: porta ad un rafforzamento del sistema bancario
2. Svantaggioso: fa venire meno il rapporto tra banca e territorio
3. (da non leggere) Non sa / non risponde

Per quanto riguarda, invece, le acquisizioni di banche italiane da parte di banche estere, secondo Lei si tratta di un fenomeno...:

1. Vantaggioso: porta a un rafforzamento del sistema bancario
2. Svantaggioso: fa venire meno l'attenzione per gli interessi del sistema economico italiano
3. (da non leggere) Non sa / non risponde

Parliamo ora della banca con la quale Lei intrattiene i rapporti più intensi. Lei si direbbe molto, abbastanza poco o per nulla soddisfatto... (molto soddisfatto, abbastanza soddisfatto, poco soddisfatto, per nulla soddisfatto, [da non leggere] non sa / non risponde):

1. del rapporto con la sua banca
2. dell'attenzione che la sua banca dedica alle esigenze del territorio e della realtà locale.

Quando la Sua banca deve concedere un prestito ad un'impresa, l'attenzione riservata alla solidità patrimoniale dell'impresa stessa è:

1. Eccessiva;
2. Adeguata;
3. Insufficiente;
4. *(da non leggere)* Non sa / non risponde

La sua impresa con quante banche intrattiene rapporti in questo momento?

- Una
- Più di una