

SENATO DELLA REPUBBLICA
VII LEGISLATURA

5^a COMMISSIONE

(Programmazione economica, bilancio, partecipazioni statali)

INDAGINE CONOSCITIVA
SUL FINANZIAMENTO DELLE IMPRESE INDUSTRIALI
IN ITALIA

(articolo 48 del Regolamento)

Resoconto stenografico

30^a SEDUTA

MARTEDÌ 7 NOVEMBRE 1978

Presidenza del Presidente COLAJANNI

INDICE DEGLI ORATORI

PRESIDENTE	<i>pag.</i> 1035, 1038, 1040 e <i>passim</i>	CLERICI	<i>pag.</i> 1035
ANDREATTA (D.C.)	1036, 1037, 1038 e <i>passim</i>	MAURIZIO	1051, 1052, 1056 e <i>passim</i>
BASADONNA (D.N.-C.D.)	1039, 1048, 1053 e <i>passim</i>	PAVESE	1041, 1043, 1044 e <i>passim</i>
BENASSI (P.C.I.)	1046, 1047	SELLA	1049, 1052, 1053 e <i>passim</i>
LOMBARDINI (D.C.)	1036, 1041, 1042 e <i>passim</i>	VIGORELLI	1035, 1036, 1037 e <i>passim</i>
POLLI (P.S.I.)	1039, 1041, 1042 e <i>passim</i>		

Intervengono, a norma dell'articolo 48 del Regolamento, il dottor Lorenzo Clerici, vice presidente della Banca popolare commercio e industria, accompagnato dal dottor Giuseppe Vigorelli, direttore generale, dal dottor Giovanni Pavese, vice direttore aggiunto e dal ragionier Giuseppe Fasani, direttore centrale della Banca e, successivamente, il dottor Maurizio Sella, amministratore delegato e direttore generale della Banca Sella, accompagnato dal dottor Ezio Maurizio, direttore della stessa Banca.

La seduta ha inizio alle ore 16,45.

G I A C O M E T T I, segretario, legge il processo verbale della seduta precedente, che è approvato.

P R E S I D E N T E. L'ordine del giorno reca il seguito della indagine conoscitiva sul finanziamento delle imprese industriali in Italia.

Se gli intervenuti lo ritengono necessario possono introdurre l'argomento in termini generali utili alla Commissione, la quale peraltro dispone già delle risposte al questionario.

C L E R I C I. Intervengo al posto del Presidente della Banca popolare commercio e industria, che impossibilitato a partecipare a questa audizione mi ha incaricato di rappresentarlo. Ho accolto l'invito alla sostituzione per motivi obiettivi e sentimentali, in quanto faccio parte di questa Banca da molto tempo. La Banca commercio e industria trae le sue origini dall'industria serica ed era una tipica banca di sostegno di un settore merceologico dove si era formata un'Associazione tra i setaioli che sviluppandosi ebbe la necessità di essere sostenuta dalla Banca, che appunto ebbe la prima denominazione di Banca per il commercio serico. La nostra è, pertanto, una Banca di antica tradizione; la sua nascita risale al 1880. Nel primo periodo la Banca emise certificati di credito rappresentativi di merci in deposito che davano garanzia assoluta, ottenendo subito credibilità presso

la clientela. Questo è stato il punto di partenza che ha dato la possibilità alla Banca di svilupparsi in rapporto all'industria serica. Non intendo tediare la Commissione con la storia dell'industria serica, della quale basta dire che ha rappresentato per l'Italia qualcosa di molto importante nel secolo, tanto più che dopo il concentramento della merce che veniva dall'estero, sia a Lione che a Marsiglia, e che veniva inviata in Italia, la Banca per il commercio serico poté aiutare l'Associazione nel suo sviluppo e creare possibilità materiali per il ricovero della merce stessa. Questo periodo ha avuto una lunga durata e la denominazione di Banca per il commercio serico ha resistito fino al 1953 quando, ormai irreversibile il declino dell'industria della seta, la Banca per sfruttare la vasta clientela e l'affermazione avuta in vari settori, si è trasformata in Banca popolare commercio industria continuando la sua attività molto brillantemente, arrivando ad avere 16 sportelli. Non mi dilungo di più e per quel che riguarda le domande precise sarà il dottor Vigorelli qui presente a rispondere con puntualità.

V I G O R E L L I. Prima di passare alle domande vorrei completare il quadro su quelli che sono i caratteri tipologici dell'attività della nostra Banca, che di banca popolare cooperativa ha mantenuto non solo la forma giuridica, ma, soprattutto, le caratteristiche operative.

P R E S I D E N T E. Lo statuto della banca popolare è stato acquisito successivamente o vi era fin da principio anche se non risultava nella denominazione sociale?

V I G O R E L L I. Non risultava nella denominazione, ma la Banca è sempre stata popolare e questo è stato un punto di riferimento di tutta la sua politica aziendale. Dunque, banca cooperativa a carattere regionale per le sue dimensioni e interprovinciale per quella che è purtroppo la sua articolazione geografica nell'area in cui opera.

Qual è il nostro cliente tradizionale? Sul piano dell'impiego è la piccola e media in-

dustria, sul piano della raccolta la classe impiegatizia, quella dei liberi professionisti, la piccola e media borghesia in poche parole; attraverso gli accordi a carattere aziendale a tassi di particolare favore abbiamo anche la possibilità di raggiungere il risparmio operaio che ci è precluso nelle forme normali, dato il limitato numero di sportelli. Questi sono i destinatari naturali della nostra attività con l'eccezione che data la struttura socio economica delle province di Milano, Como e Bergamo, altamente sofisticata sotto il profilo finanziario, ed a alta concentrazione industriale, sorge la necessità di instaurare comunque rapporti anche con la grande azienda (che non costituisce il nostro obiettivo primario) proprio per intervenire, razionalizzandoli, nei rapporti finanziari tra essa azienda e il tessuto dei piccoli e medi operatori, sia clienti che fornitori.

Questa è la spiegazione del nostro duplice rapporto con la piccola - media industria e con la grande industria. Il 75 per cento della nostra operatività è indirizzata al settore industriale, circa il 25 per cento al settore commerciale, ed il residuo al settore privato sia come prestito al consumo che per l'investimento-casa; nel settore finanziario vero e proprio siamo quasi del tutto assenti.

Quali altre caratteristiche vale la pena di ricordare? La Banca si è sviluppata in 100 anni di storia, però ha avuto il suo pieno sviluppo in sostanza negli ultimi dieci anni. La sua strategia è stata quella di mantenere pur con diverse dimensioni un rapporto personalizzato con la clientela, con un ritorno di lavoro mediamente superiore a quello che ci consentirebbero i nostri impieghi e con una redditività più elevata rispetto alla media. L'utile operativo rappresenta uno degli obiettivi irrinunciabili della nostra strategia, in quanto lo sviluppo della Banca è condizionato dal supporto dei mezzi propri, e la continua capitalizzazione di gran parte degli utili, elevando il margine di solvibilità, ne permette l'espansione operativa. Così come è importante lo sviluppo dell'azionariato che permette apporto di capitale fresco; a tale proposito vale la pena di ricordare che negli ultimi 4 anni siamo passati da 3.000 soci a 10.000 soci, a fronte di circa 30.000

conti correnti con clientela. L'allargamento della base azionaria ci ha permesso di gratificare il rapporto Banca-Cliente. Quindi, in pratica abbiamo circa 6 milioni e mezzo di azioni in circolazione con patrimonio e mezzi propri di circa 50 miliardi pari al 10 per cento della nostra raccolta. Un rapporto notevolmente elevato, a garanzia anche dei depositanti; gli utili di gestione sono, come già detto, in gran parte accantonati, in modo che il dividendo sia mediamente comparabile con quello delle altre banche popolari: attualmente 350 lire su 10.000 lire di quotazione al ristretto.

L O M B A R D I N I . Poco più del 3 per cento.

V I G O R E L L I . Però attraverso successivi aumenti di capitale, parte a pagamento e parte gratuiti, il capitale del nostro socio viene continuamente rivalutato. Nell'arco di quello che è stato il logoramento monetario attraverso l'inflazione, la nostra politica di aumenti di capitale ha permesso di difendere l'investimento dell'azionariato. Inoltre, mediamente i 10.000 soci in rapporto al nostro patrimonio rappresentano un frazionamento elevato. Mentre il numero dei soci è passato nei 12 anni da 1.000 a 10.000, i mezzi propri sono passati da 1 miliardo e mezzo nel 1965 a 4 miliardi e mezzo nel 1970, a 15 miliardi e mezzo nel 1975, a 28 miliardi al 30 settembre 1978, per cui con i fondi si totalizzano 50 miliardi.

A N D R E A T T A . Sarebbe un quinto degli impieghi.

V I G O R E L L I . Faccia conto che sia un sesto degli impieghi ad oggi. Il nostro secondo obiettivo strategico è quello del massimo impiego. Fin quando non è entrato in vigore il limite di accrescimento dei crediti la Banca non ha mai avuto impieghi in titoli superiori agli obblighi, e pertanto tutte le risorse disponibili erano investite nell'economia, direi al limite di quello che ci consentiva la liquidità. Sempre mantenendo un elevato frazionamento, come è dimostrato dal prospetto che abbiamo

presentato. Infatti abbiamo in tutto sei rapporti oltre i 2 miliardi di impieghi e i maggiori 10 nomi affidati della Banca totalizzano complessivamente 23 miliardi.

In altre parole il frazionamento dei rischi è un obiettivo primario, come dimostrato dai 250 miliardi di impieghi suddivisi tra 5.000 affidati.

Il terzo obiettivo da noi sempre perseguito consiste nel mantenere una forte liquidità di seconda linea intesa cioè, non tanto come possibilità di disporre di disponibilità immediate, quanto come velocità di smobilizzo dei nostri impieghi. Siamo certamente tra le poche banche che hanno raggiunto l'obiettivo di totalizzare oltre il 60 per cento in investimenti nello smobilizzo crediti, quindi portafoglio e rischio autoscadente mentre solo il 40 per cento è costituito da finanziamenti in conto corrente. Ciò significa che nell'arco dei 47 giorni che è la media scadenza del nostro portafoglio, possiamo « abbattere » il nostro attivo di oltre il 50 per cento. Smobilizziamo praticamente 1.000 miliardi l'anno di carta commerciale il doppio dei nostri depositi, e abbiamo un movimento di capitale pari a venti volte i depositi stessi.

Il rischio paventato che si va profilando è costituito dalla rigidità dei costi, che limita notevolmente la nostra elasticità di manovra. Oltre alle elevate spese generali e del personale dobbiamo registrare, lavorando su piazze sofisticate ad alto investimento industriale, un costo medio del denaro che certamente è maggiore di quello medio del sistema. Oggi il nostro costo medio del denaro è 10,20 — 10,25, dato che la nostra attività è limitata a Milano, Como, Bergamo e nella Brianza, e poco nel sud-milanese, in quanto i nostri limiti sono costituiti dal fatto che pur disponendo di buon potenziale organizzativo, non abbiamo una sufficiente estensione geografica. Ne consegue che la rigidità dei costi ci obbliga ad impiegare il più possibile e, soprattutto, sul breve termine, come poc'anzi spiegato, ed è stata questa la strategia da noi impostata negli ultimi anni.

L'imposizione del contingentamento del credito e del voncolo del portafoglio, nella

misura in cui serve come governo della base monetaria più che come garanzia per il sistema dei depositanti, ha colto la nostra Banca preparata ad un'ulteriore espansione che è stata quindi obbligata a frenare.

Ne abbiamo approfittato per impegnarci ad una revisione organizzativa, mirando a creare strutture più efficienti sia nella meccanizzazione — siamo stati i primi ad adottare il centro elettronico più di 20 anni fa, recentemente abbiamo aderito al meccanismo dello SWIFT, operazione tutt'altro che facile — sia nell'introduzione di sistemi più avanzati di controllo. Tutto questo in funzione di una maggiore potenzialità che non può essere adeguatamente sfruttata, per i limiti all'espansione geografica.

A N D R E A T T A. In termini decodificati, tutto ciò significa prospettare il problema dell'autorizzazione dell'apertura di nuovi sportelli?

V I G O R E L L I. La nostra politica è sempre stata quella del primo della classe con tutti gli aspetti negativi che comporta una situazione di tal genere. Siamo andati avanti basandoci su una logica aziendale che ha riscosso notevole successo e della quale non possiamo lamentarci. Giudichiamo il cliente in base alla sua imprenditorialità professionale e posso affermare che non abbiamo mai sbagliato a fondare il nostro giudizio su tale garanzia professionale.

Prima di affrontare il delicato problema della ristrutturazione finanziaria e della disponibilità della nostra banca, desidero permettere alcune considerazioni. Abbiamo raggiunto con il nostro tipo di politica un frazionamento reale del rischio, una notevole elasticità e una elevata redditività basata, per altro, su alcuni fondamentali elementi; anzitutto, abbiamo operato una delegazione di poteri alla periferia, facendo del nostro direttore di dipendenza un piccolo imprenditore. Pur non avendo la disponibilità di un numero elevato di dipendenze riusciamo a raggiungere le cifre prima citate, a cui aggiungo che ad oggi partecipiamo ad una quota dello 0,37 dell'interscambio con l'estero superando banche che

hanno una potenzialità tripla della nostra e una larga disponibilità di sportelli. Ciò significa che noi praticamente raggiungiamo circa 400 miliardi di intermediazione: 300 miliardi per l'importazione, 100 miliardi per l'esportazione. Il finanziamento del commercio con l'estero è uno dei nostri punti di forza perchè produce una serie di operazioni e movimenti collegati (lo scoperto di cassa e il portafoglio derivante dalla vendita all'interno del prodotto trasformato con cui si chiude lo scoperto di cassa). La delega di potere ai direttori ci permette di perseguire i nostri obiettivi, sia pure con un numero esiguo di sportelli — ve ne sono in tutto 16 e altri due si apriranno quanto prima — avendo attrezzato tutte le agenzie e filiali per fornire la gamma completa dei servizi.

P R E S I D E N T E . Qual è il livello dei fidi?

V I G O R E L L I . La filiale è autonomamente competente fino a 200 milioni con proprio comitato di sconto e propri commissari, indipendentemente dalla organizzazione centrale. Il direttore della filiale ha piena disponibilità, con responsabilità propria, fino a 50 milioni e dispone all'interno della sua organizzazione di uno *staff* che offre tutti i servizi che il cliente trova nella sede centrale. Non v'è la filiale esclusivamente di raccolta, né quella di solo impiego. Ciò che garantiamo è che, ovunque si arrivi, il flusso della raccolta di entrata corrisponda al flusso degli impieghi in uscita nella stessa zona se la struttura industriale lo richiede. L'economia locale collegata alla banca trova in essa il supporto per il suo decollo e il suo sviluppo e questo è un connotato che ci permette di portare avanti un discorso valido.

Certamente, senatore Andreatta, lamentiamo un certo disinteresse di quelle che possono essere le possibilità di sviluppo delle banche in relazione alla autorizzazione alla apertura di nuovi sportelli per sconfinare dalle province che rappresentano i nostri limiti geografici ma, d'altra parte, pur essendo per elezione dei portabandiera delle

autonomie locali, ci rendiamo conto degli ostacoli derivanti dal mercato in termini di rigidità di costi e limitazioni operative, e dagli adempimenti richiesti dalla Banca di Italia che si traducono in ulteriori costi a volte non sopportabili dai piccoli istituti.

In sostanza la Banca popolare commercio e industria è sempre pronta a offrire collaborazione per salvaguardare le autonomie delle banche popolari minori; e ove ciò non fosse possibile o sufficiente siamo disponibili a concentrazioni, incorporazioni, assorbimenti, quando naturalmente ci si riferisce ad una piccola-media azienda di credito; e ciò in relazione alla nostra raccolta ed alla nostra forma giuridica di banca popolare (amministriamo 700 miliardi). Questo, a nostro avviso, sembra un discorso valido in quanto le grandi istituzioni creditizie potrebbero progressivamente a causa delle dimensioni finire col perdere sia l'attenzione alle varie economie locali, sia le caratteristiche proprie di una Banca popolare. Secondo la filosofia della categoria, noi riteniamo di essere collocati nel momento e nel posto giusto e, pertanto, piuttosto che vedere ampliarsi le grandissime banche è forse preferibile rafforzare le medie le quali possono garantire al mercato un maggiore equilibrio, anche nell'ottica di una più corretta concorrenza e di un maggiore contenimento dei costi.

Aggiungo una considerazione a sostegno della nostra tesi: l'ultimo assorbimento da noi fatto, dopo quelli effettuati a Bergamo ed a Milano, è stato quello relativo alla Banca popolare di Codogno, incorporata il 30 settembre 1977 con 12 miliardi di depositi e 4 di impieghi.

Dopo nove mesi di gestione, diciamo così, *post-fusione*, la locale banca, con tutte le autonomie che noi riconosciamo ad ogni sede locale in cui si articoli la nostra Banca, è passata a 18 miliardi di raccolta e a 12 miliardi di impieghi.

Questo dimostra evidentemente una vitalità ed una capacità notevoli.

A N D R E A T T A . Mantenendo lo stesso dirigente o cambiandolo?

V I G O R E L L I. Mantenendo lo stesso dirigente, ma dandogli un supporto; in altri termini, affiancandolo con elementi della nostra banca che dal punto di vista della tecnica, della grinta e dell'età avevano tutta una esperienza che portava l'immagine e il ritmo della nostra Banca, assegnandogli inoltre una *équipe* di produttori, che ha permesso di collegare il mercato locale con quello che è l'*interland* che gravita attorno a Codogno, nel sud milanese.

B A S A D O N N A. Che evidentemente non è il sud dell'Italia!

V I G O R E L L I. A quello non ci siamo ancora arrivati. È, però, questione di tempo: bisogna, comunque, arrivare prima di tutto a Roma. E questo comincerebbe già ad essere un bel viaggio: basta pensare che tutto il nostro lavoro con l'estero comporta una serie di rapporti tali che soltanto una rappresentanza ufficiale a Roma a supporto di tutte le esigenze della nostra clientela presso gli organi centrali risolverebbe i nostri problemi. Questa sarebbe insomma già una ottima giustificazione per essere presenti nella Capitale.

Ritengo con questo di non dover aggiungere altro, rimanendo a disposizione degli onorevoli senatori per tutti i chiarimenti che ritenessero necessari.

P O L L I. Vorrei in primo luogo esprimere alla Banca popolare commercio e industria il mio apprezzamento per il modo esauriente con il quale ha risposto alle domande poste dal nostro questionario. Devo dire anche che, per la completezza delle informazioni che ci ha fornito, si ricava un quadro dell'attività della Banca che riduce di molto la necessità di richiesta di ulteriori dati specifici e analitici e di dettagli, come si è dovuto fare in altri casi.

Mi limiterò quindi a rivolgere qualche domanda particolarmente connessa alle risposte fornite al questionario e a qualche altra domanda di ordine generale.

Dalla risposta alla domanda 1/2 del questionario, si desume che c'è stato nel 1977, rispetto al 1976, un aumento degli impie-

ghi in essere di circa il 24 per cento; tale aumento è avvenuto soprattutto attraverso l'aumento dei prestiti alle imprese non finanziarie. Sempre confrontando il 1977 con il 1976, c'è stato anche un aumento degli impieghi in rapporto alla raccolta?

Inoltre, dalla risposta alla domanda 1/8, del questionario, risulta un cospicuo incremento dei prestiti, oltre il 13 per cento, ad imprese nuove affidate. A che cosa si deve questo risultato? A fattori oggettivi esterni all'impresa e legati all'andamento del ciclo economico o ad una migliorata efficienza della Banca in questi ultimi periodi?

E ancora: alla domanda 2/6, del questionario, precisate che, specie nello ultimo periodo del 1977, c'è stato scarso utilizzo dei fidi ed alta liquidità della Banca. In queste condizioni, dalla vostra dirigenza — si dice — è stata intrapresa qualche iniziativa promozionale di orientamento della clientela verso altri strumenti di investimento. In particolare, quali sono questi orientamenti?

V I G O R E L L I. Iniziando a rispondere dall'ultima domanda che ricordo più facilmente, dirò che noi abbiamo scoperto un notevole interesse sia per l'accettazione bancaria, sia per le operazioni in *pool*. In altri termini, verificata la deficienza di risposta del credito speciale, cioè degli istituti a medio termine, di fronte alle necessità strumentali dell'industria, ci siamo chiesti come il credito ordinario potesse sopperire a certe esigenze. Abbiamo considerato che, congegnando operazioni in *pool*, sia operando da capofila, che partecipando a operazioni guidate da altri istituti, avremmo potuto mettere a disposizione un capitale a medio-termine a tasso variabile, indicizzato cioè a parametri prestabiliti; c'è infatti una notevole ripugnanza, per così dire, da parte degli industriali ad indebitarsi a medio termine a tasso fisso in quanto la previsione è difficile. Tasso rivedibile, quindi agganciato sempre al *prime rate* o all'interbanca-rio o al rendimento dei BOT con revisione a tre mesi o sei mesi. In tal modo, attuando cioè un *pool* di banche e quindi ripartendoci

il rischio, siamo in grado di offrire alla industria un sostegno ai suoi programmi di investimento.

P R E S I D E N T E. Sotto che forma?

V I G O R E L L I. Con riferimento all'accettazione, l'impresa, cioè il cliente, spicca la tratta sulla mia Banca che l'accetta, predisponendone il collocamento su di una altra banca. Si crea un *club* di banche accettanti ed un *club* di banche compratrici; la banca mette in circolazione la propria firma, e come acquirente non sopporta rischio, in quanto si basa sulla firma per accettazione dell'altra banca. Il cliente dispone di un capitale a medio termine ad un tasso rivedibile — ripeto — trimestralmente o semestralmente e quindi in sostanza può affrontare anche operazioni strutturali, purchè motivate dal programma di sviluppo della azienda. In altri termini, là dove l'azienda ha dei programmi di sviluppo, ecco che le banche di credito ordinario possono arrivare con questo tipo di operazioni. Quali sono gli svantaggi? Oggi noi abbiamo ottenuto la riduzione del bollo, che è arrivato allo 0,1 per mille...

A N D R E A T T A. Non l'avete ottenuta, l'ha concessa il Parlamento. Questo per l'esattezza.

V I G O R E L L I. Certamente. Si tratta comunque di un piccolo risultato. La Banca d'Italia infatti colloca sempre l'accettazione bancaria tra il portafoglio finanziario; chiaramente, rientra quindi nei massimali d'incremento. A nostro parere, invece, se si vuole arrivare ad una disintermediazione del sistema bancario, l'accettazione dovrebbe poter essere collocata nei titoli. Il rapporto, soprattutto, non è tanto tra le banche, ma, direi, tra la clientela; cioè, se ad un certo punto l'accettazione bancaria potesse essere acquistata dal cliente ed ammessa dall'industriale che ha bisogno, il cerchio si chiuderebbe tra di loro e si salterebbe anche l'intermediazione bancaria. È chiaro che la banca in questo caso interviene come garante, apponendo la firma in qua-

lità di accettazione. Ora, un'operazione di questo genere è partita con la grossa azienda e si muove. Noi ne abbiamo già trattate numerose: aziende di carattere privato, di carattere locale, direi, con un certo tipo di fatturato, un certo tipo di imprenditorialità, con certi programmi, aziende però che non possono quotarsi in borsa e che non hanno la possibilità oggi di reperire denaro al di fuori del sistema bancario; non hanno più la possibilità di un intervento del credito speciale industriale. In questo modo invece noi diamo loro queste possibilità e, nello stesso tempo, troviamo il modo di collocare la nostra liquidità.

C'è poi ancora un altro problema che dovrebbe essere risolto, se si vuole creare questo nuovo mercato di finanziamento.

P R E S I D E N T E. Quali dimensioni ha il *pool* di banche entro cui riuscite a collocare le tratte accettate?

V I G O R E L L I. Generalmente 4 o 5 banche; in definitiva la quota di partecipazione può variare da un miliardo a due miliardi per operazioni che vanno dai 5 ai 10 miliardi. Siamo arrivati peraltro a partecipare a operazioni tra i 20 ed i 40 miliardi; in tal caso, però il beneficiario è un'azienda di grosse dimensioni. Normalmente invece ci rivolgiamo al tipo di azienda che è connaturato alle nostre dimensioni. Non andiamo insomma mai singolarmente oltre ad un certo limite di fido che la Banca può sopportare di rischiare senza compromettere i suoi equilibri patrimoniali ed economici; riguardo agli acquirenti si tratta di reperire un *pool* di banche, che possono essere distinte dalle prime, ma possono anche coincidere incrociando le rispettive accettazioni, infatti io posso essere sottoscrittore per 1 o 2 miliardi e nello stesso tempo compratore delle accettazioni di un altro Istituto, non necessariamente Banca popolare, non essendoci naturalmente alcuna limitazione nel tipo di banca.

Ora, un altro limite è costituito dal fatto che le banche partecipanti, sia accettanti che acquirenti possono operare soltanto nell'ambito territoriale in cui hanno la compe-

tenza operativa. La territorialità è insomma uno dei motivi per cui questa circolazione è troppo locale ed è quasi l'altro limite appunto da superare.

P R E S I D E N T E . A quanto le risulta, questo sistema si va estendendo?

V I G O R E L L I . Le banche stanno rendendosi conto che, effettivamente, si tratta di un'operazione che può essere sviluppata ed è interessante perché ha un rendimento superiore naturalmente all'impiego a vista, costa un po' meno del *prime rate* per l'azienda finanziaria e permette di mantenere liquidità ed elasticità. La banca acquirente infatti, il giorno in cui avesse bisogno di disponibilità non farebbe altro che vendere ad un'altra banca, mediante semplice girata, la tratta accettata.

L O M B A R D I N I . Ma a quale tasso? Qui è il rischio.

V I G O R E L L I . Al tasso di mercato in quel momento. Si tratta — ripeto — di una operazione che si sta sviluppando e che si svilupperebbe ancora di più se venissero superati i due limiti, quello della territorialità e della possibilità di collocarla nella voce titoli anziché nel portafoglio, ai quali ho fatto poc'anzi riferimento.

P R E S I D E N T E . Qual è l'opinione della Banca d'Italia in materia?

V I G O R E L L I . La Banca d'Italia è restia a vedere collocate le accettazioni nel settore titoli perché non risulterebbe nel massimale di accrescimento e quindi potrebbe, sia pure per una piccola percentuale, perdere il controllo della quantità di credito. Questo, a mio parere, è il motivo di una certa resistenza al riguardo da parte della Banca d'Italia, che, interpellata in proposito, ritiene di dover collocare l'accettazione nell'ambito del portafoglio finanziario.

P O L L I . Vorrei fare un rilievo. Quando parlate del requisito della capacità manageriale dell'imprenditore e poi, a proposito

sito della piccola industria, tra gli elementi documentali più importanti riportate i dati sul patrimonio dell'imprenditore, non vi pare che cadiate in contraddizione? Anche lei, dottor Vigorelli, nella sua introduzione ha parlato di valorizzazione della capacità manageriale a difesa del socio più povero di fronte al socio più ricco, mentre il vostro documento mette in rilievo la situazione patrimoniale del piccolo imprenditore.

V I G O R E L L I . Nel senso che l'artigiano o piccolo industriale non ha una situazione aziendale normalmente distinta da quella che è la sua situazione patrimoniale personale; ci si trova normalmente di fronte a società di persone e non di capitale per cui non si può non tenere conto, come elemento istruttorio, di quello che è il valore patrimoniale dell'imprenditore. Tale considerazione non è condizionante. Nella media e grande impresa l'imprenditorialità diventa un elemento fondamentale e il valore patrimoniale personale non gioca perchè non è coinvolto nel rischio aziendale e quindi basta il documento di bilancio senza bisogno di altri supporti.

P O L L I . Non sono molto convinto, perchè quando si parla di un apprezzamento, come lei ha fatto inizialmente, della capacità manageriale questa è ancora più apprezzabile nell'impresa artigianale e nella piccola impresa che nella media. Se il discorso è quello di valorizzare la capacità manageriale e imprenditoriale, evidentemente uno degli elementi fondamentali non può essere la posizione patrimoniale del soggetto, almeno non come elemento fondamentale.

P A V E S E . La capacità manageriale, intesa come capacità a gestire un'impresa può essere valutata più dal conto economico che dallo stato patrimoniale. Le aziende di piccole dimensioni non hanno quasi mai un conto economico leggibile. Molte volte la situazione patrimoniale del piccolo imprenditore comprende già beni patrimoniali che sono di natura personale; i soci delle società di persone sono coinvolti comunque patrimonialmente in caso di pro-

cedure concorsuali. La situazione patrimoniale personale è stata indicata come uno dei dati richiesti, ma non è detto che sia tra quelli determinanti.

V I G O R E L L I . Per chi rischia i suoi averi su una determinata operazione di carattere industriale un elemento di valutazione, oltre quella che la Banca fa delle capacità del soggetto, è quello sulla posizione personale di colui che rischia, mentre tale valutazione non ha alcun senso, anche in sede istruttoria, quando si tratta di un'azienda che può essere valutata sulla base di un bilancio che rispecchi una struttura economica completamente separata dalla situazione personale dell'operatore.

P O L L I . Quando parlate di percentuale del valore globale delle partite in sofferenza rispetto alla massa globale degli impieghi, che è di circa 5 miliardi su 250, pari a circa il 2 per cento, quale limite percentuale statisticamente considerate accettabile attualmente per tale valore?

V I G O R E L L I . Non è un discorso facile, ma desidero essere chiaro. Il problema andrebbe visto sotto due aspetti: l'aspetto economico e quello della solvibilità. L'aspetto economico è il seguente: il contenzioso è l'accumulo di tutte le partite che la Banca correttamente può tenere in posizione a tasso zero perché ha in difficoltà il credito ed a maggior ragione non spera in una rendita. Questo aspetto fiscale è anche civilistico; nel bilancio si possono iscrivere i crediti per il valore di prudente realizzo e non sarebbe sufficiente accantonare i fondi di svalutazione. L'ammontare delle partite a reddito zero ha quindi un primo riflesso di natura economica, in quanto in sostanza si tratta di impieghi infruttiferi; ma anche in funzione della solvibilità patrimoniale se non vi fosse la possibilità di creare fondi di riserva adeguati. Per fortuna il nostro utile operativo che è proporzionato più al movimento di capitali che all'ammontare di depositi ci permette di accantonare fondi tassati volontari, poiché il fondo esente (ai

sensi della legge 683) alimentato della sola percentuale dello 0,50 annuo sugli impieghi è da solo insufficiente.

Se dovessi riferirmi ad un dato storico, dovrei prevedere con tutta franchezza circa 3 miliardi di contenzioso nell'anno in corso, rapportati ai circa 300 miliardi di impieghi tra portafoglio, anticipazioni su operazioni con l'estero, mutui prestiti casa, ecc. (eroghiamo mutui a medio termine per l'acquisto della casa, non per la costruzione).

Di questi 300 miliardi, 3 miliardi rappresentano l'1 per cento e direi che questa è una percentuale accettabile di contenzioso nell'arco dell'esercizio.

P R E S I D E N T E . Cosa può dirci della definizione che abbiamo ascoltato nel corso della nostra intervista, di partite incagliate?

V I G O R E L L I . La Banca d'Italia usa questo termine. Le partite incagliate non riguardano il contenzioso propriamente detto ma quelle pratiche che per rigidità di utilizzo abbinate a scarsa movimentazione possono lasciar prevedere difficoltà o tempi lunghi nel rimborso, anche se non si nutrono timori di insolvenza.

V'è un certo numero di aziende per le quali ci si chiede come si applicherà la ri-structurazione finanziaria e che natura potrà avere il nostro credito nei loro confronti per quanto attiene ad una corretta imputazione nell'attivo del nostro bilancio.

Se dovessimo calcolare come contenzioso la pratica che la Banca d'Italia chiama « incagliata » ritengo che la maggior parte delle banche si sentirebbero « incagliate ». Prese in esame le cifre dei contenziosi pubblicati dagli altri Istituti si può affermare che, per tutti, le previsioni di perdite siano piuttosto robuste. Per quanto ci concerne al 31 dicembre 1977 il contenzioso accumulato ammontava per la nostra banca a circa 7,5 miliardi.

L O M B A R D I N I . Le banche hanno concesso credito per mettere in grado le imprese di pagare gli interessi.

P A V E S E . Vorrei aggiungere un dato interessante. I nostri scoperti di conto corrente che sono la forma tecnica in cui si configurano tradizionalmente i crediti immobilizzati, quelli che probabilmente camuffano partite incagliate, si sono mantenuti fermi come saldi contabili intorno ai 100-110 miliardi negli ultimi tre anni, malgrado l'addebito trimestrale degli interessi. Dato il livello medio nominale del tasso, attualmente intorno al 16-17 per cento, addebitiamo gli stessi per un importo di circa 6 miliardi al trimestre; ovviamente l'addebito degli interessi incrementa il saldo precedente che nel giro di 15-20 giorni ritorna ai livelli precedenti. Questo è un elemento che ci lascia tranquilli sulla piena elasticità e solvibilità del nostro impiego di conto corrente.

V I G O R E L L I . A mio avviso, più che elevare la percentuale dallo 0,50 per cento allo 0,75 per cento sui crediti da accantonare nel fondo esente, sarebbe opportuna una normativa che permetesse di spezzare le perdite ormai certe, ma non ancora fiscalmente documentate, quando in sostanza è sicuro che quel credito non sarà incassato; non avendo ancora una documentazione fiscalmente accettabile, sul piano civilistico ci verremmo a trovare in una posizione estremamente imbarazzante se non scaricassimo queste partite sul fondo tassato per poi girarle al fondo esente, quando — mediamente dopo 3 o 4 anni — si sia in possesso della necessaria documentazione.

Concludendo, il fondo esente dallo 0,50 per cento non è sufficiente a coprire i rischi di perdita sui crediti.

Ma più che agevolazioni fiscali che potrebbero essere considerate dei privilegi, sottolineo l'esigenza che si debba trovare una formula mediante la quale la Banca possa dimostrare che quel credito è inesigibile e, pertanto, perso.

P R E S I D E N T E . Se v'è una documentazione nella quale si dice che quel credito è inesigibile, questa pone il debitore in una situazione di fallimento.

V I G O R E L L I . Anche di fronte ad una dichiarazione di fallimento, fiscalmente non possiamo mettere il credito tra le perdite. Analoga situazione si verifica per il concordato preventivo; non è possibile dover continuare a trascinare nel tempo queste posizioni per esigenze fiscali e impegnare le proprie forze in questi problemi invece che nella gestione.

P O L L I . Desidero conoscere la risposta al quesito 4. 3. Può indicarci l'ordine di grandezza delle operazioni di riporto sui titoli effettuati nel periodo 1^o gennaio-30 settembre 1976?

V I G O R E L L I . La mia Banca non è attiva in questo settore di impiego e la nostra presenza è talmente limitata da non essere significativa.

A N D R E A T T A . Nelle risposte, il dottor Vigorelli sembra ignorare alcuni fondamentali aspetti della teoria del credito proudomiana secondo la quale non vi sarebbe inflazione quando si dia ad un imprenditore, o a chiunque, credito che produca indipendentemente da collaterali.

Mi soffermo sulla questione dell'utilizzo dell'accettazione per operazioni a medio termine; operazione che è stata da lei illustrata come una normale accettazione bancaria che può anche chiudersi in un periodo di finanziamento del circolante o di eccessi di fabbisogno di circolante di natura stagionale, mentre inizialmente il suo discorso partiva dal fatto che l'accettazione viene utilizzata per operazioni a medio termine. Desidero porle due domande specifiche. Queste operazioni, immagino, vengono rinnovate per un certo numero di anni. Vi sono delle scadenze dal punto di vista dei regolamenti bancari? In mancanza di scadenze, la carta commerciale assorbita nel portafoglio delle banche viene considerata dalla Banca d'Italia a fronte di quell'8 per cento di depositi per operazioni a medio termine, ovvero viene presa per il valore facciale, di cambiale a sei mesi?

5^a COMMISSIONE30^o RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

V I G O R E L L I . Le operazioni che prevedono rinnovi oltre i 18 mesi rientrano tra le operazioni a medio termine; quindi concorrono all'utilizzo del *plafond* autorizzato dalla Banca d'Italia.

A N D R E A T T A . Sono operazioni fino ad un massimo di 5 anni?

V I G O R E L L I . Sì.

A N D R E A T T A . Quindi si guarda il rapporto sottostante e non il fatto che la cambiale venga rinnovata ogni sei mesi o ogni nove mesi.

V I G O R E L L I . Tecnicamente la cambiale ogni sei mesi viene sostituita e rinnovata: così va avanti per 5 anni.

P A V E S E . La legge di sgravio sul bollo prescrive le accettazioni bancarie a scadenza non superiore a 12 mesi; queste quindi debbono necessariamente essere a scadenza più breve. C'è una convenzione sottostante che impegna le parti a rinnovare l'accettazione secondo un piano di ammortamento prefissato.

A N D R E A T T A . Lei ha accennato a delle difficoltà di collocamento delle accettazioni nel pubblico. Ora, mentre vedo queste difficoltà per quanto riguarda le persone fisiche per il diverso trattamento fiscale rispetto ai depositi, per quanto riguarda le persone giuridiche a me pare che vi sia il vantaggio che l'imposta sarà pagata al momento dell'autotassazione e non verrà prelevata come una cedolare, una trattenuta. Quindi, dal punto di vista delle persone giuridiche, già oggi ci sono tutte le condizioni perché si crei un mercato delle accettazioni o ci sono ancora delle difficoltà?

V I G O R E L L I . C'è la concorrenza dei B.O.T., cioè di titoli esenti.

A N D R E A T T A . Lei ci ha illustrato la sua Banca come quella che a scuola presentiamo come la tipica banca commerciale dell'800. Ritiene che sia la particolare piazza,

la particolare possibilità di scremare buoni affari per l'eccellenza del *management* della sua Banca a permetterle di funzionare in questo modo oppure ritiene che questa possibilità di avere percentuali molto elevate di attività che si autoliquidano potrebbe essere estesa anche ad altre banche, potrebbe essere generalizzata? Lei gode cioè di una particolare situazione di privilegio per la collocazione in una particolare piazza e perché la sua Banca è pur piccola in quella piazza oppure questa situazione dipende da diverse abitudini, diverse filosofie di direzione di altre banche, che potrebbero anche essere modificate?

V I G O R E L L I . Risponderei in primo luogo con dati obiettivi. Noi siamo andati nel codognese dopo 110 anni che là già viveva una banca più antica della nostra, alla quale però 110 anni di storia non hanno dato nessuno stimolo. Si tratta di una località tipicamente agricola, quindi, su un certo piano, direi anche di sviluppo depressivo.

P O L L I . Non mi pare che si possa parlare per il codognese di sviluppo depressivo. Forse un tempo!

V I G O R E L L I . Sul piano industriale.

P O L L I . Adesso è una zona ricca.

V I G O R E L L I . I soldi si possono trovare — sì — tra gli agricoltori.

P A V E S E . Gli abitanti non aumentano da circa 20 anni; c'è una emigrazione abbastanza forte.

V I G O R E L L I . Per rispondere alla domanda del senatore Andreatta dirò che a mio avviso, in buona parte, la cosa dipende anche dalla politica di quelle banche. Con la buona volontà, infatti, la banca locale può e deve riuscire, là dove è la sua destinazione, a sposarsi anche con l'economia locale, purché ci sia flusso di risparmio equilibrato con la domanda di credito. Con questo non nascondo, però, che vi possa essere anche una influenza della situazione economica e

geografica con i suoi attivi e passivi. Noi infatti siamo, sì, collocati in una zona estremamente sofisticata, ma abbiamo anche dei costi estremamente superiori. Comunque — questo lo dico per spezzare una lancia in favore della mia banca, qualora ci fosse la possibilità di avere altre occasioni di inserimento — se io potessi trovare il modo di completare la mia zona operativa attraverso zone agricole e zone a carattere industriale, zone con altre caratteristiche, nella gestione finanziaria del denaro io riuscirei ad equilibrare meglio i miei costi medi del denaro nei confronti di quella che è, viceversa, la mia concorrenza.

A N D R E A T T A . Vorrei allora anticiparle una domanda, che è un po' fuori tema rispetto alla nostra indagine. Lei ritiene che le autorizzazioni all'apertura di nuove filiali siano uno strumento per garantire ai suoi colleghi, se non a lei, una situazione confortevole, una situazione che rende più facile la solvibilità del sistema bancario e che una concorrenza non regolata dalla Banca d'Italia potrebbe creare notevoli inconvenienti al sistema bancario stesso oppure ritiene che siano un relitto corporativo che, come tanti altri relitti corporativi, è rimasto nel governo del credito, mentre perfino negli esercizi commerciali è stato in parte superato? In altri termini, lei ritiene che vivrebbe bene in un sistema bancario in cui non ci fossero autorizzazioni all'apertura di filiali?

Tenga conto peraltro che recentemente nel Belgio le autorizzazioni sono state eliminate. Vede degli inconvenienti in questo?

V I G O R E L L I . Debbo fare una premessa e cioè che la legge bancaria è una legge con una elasticità di applicazione che ha permesso al sistema di adattarsi alla realtà storica del Paese in questi ultimi 30 anni; ma ciò si è verificato perché la Banca Centrale ha ben gestito queste flessibilità. Il nostro è un sistema pluralistico di categorie bancarie ben distinte con destinazioni statutarie e storiche che dovevano far fronte ad esigenze di mercato differenti. Pertanto il cliente della cassa di risparmio non è il

cliente della banca popolare; il cliente della banca di credito ordinario non è il cliente della grande banca; il cliente della grande banca di Stato non dovrebbe essere il cliente della banca locale. Questo tipo di diversificazione pluralistica quindi aveva le sue ragioni d'essere. In parte l'inflazione e in parte un certo tipo di governo hanno portato ad una omogeneizzazione del mercato e purtroppo si deve dire che ognuno è uscito un po' dalle proprie connotazioni storiche e statutarie. Che cosa ne è derivato? Che ciascuno è contro tutti e quando ciascuno è contro tutti e tutti sono per se stessi c'è un aumento dei costi, perché c'è una sovrapposizione di funzioni.

In questa logica, pertanto, certamente la liberalizzazione degli sportelli, sul piano teorico, costituisce un fatto positivo perché costituisce una libertà ulteriore, purchè si possa ritornare alle funzioni istituzionali originarie di ogni categoria.

L O M B A R D I N I . Questo, però, se le banche fossero ugualmente costrette a rispettare un criterio di profittevolezza; infatti, con banche pubbliche, che possono anche infischiarci del criterio di profittevolezza ed essere spinte da altri criteri di prestigio, il sistema potrebbe non funzionare.

V I G O R E L L I . Certamente, ma rimane sempre il fatto che una liberalizzazione farebbe cadere il criterio di discrezionalità.

A N D R E A T T A . Ritenere che il Parlamento per facilitare un equilibrato finanziamento delle imprese industriali, in particolare di imprese di minori dimensioni, potrebbe utilmente prendere provvedimenti?

V I G O R E L L I . Ritengo veramente che il Parlamento potrebbe prendere provvedimenti. Ora, rispondere a caldo è un po' difficile.

L O M B A R D I N I . Cosa pensa dell'articolo 5 della legge sulla ristrutturazione finanziaria?

V I G O R E L L I. Sulla ristrutturazione finanziaria ci siamo espressi subito. A nostro avviso i consorzi se sono volontari, se sono temporanei e se rispondono alla possibilità di recupero della capacità dell'azienda sono un fatto positivo.

L O M B A R D I N I. Cosa può dirci sull'articolo 5, che si applica alle piccole e media imprese?

V I G O R E L L I. È prematuro dare una risposta. Tuttavia le precedenti esperienze suggeriscono di non sottovalutarne i riflessi psicologici.

L O M B A R D I N I. Ma rimane il rapporto con la Banca, non viene sostituito con un titolo, salvo che si faccia un piano di ammortamento. Si rende esplicita la natura del credito. Il problema è se ritenete le facilitazioni fiscali previste adeguate o meno.

P A V E S E. Per banche come la nostra non è certo la legge che spinge a fare certe facilitazioni: nel caso in cui si possono concedere è interesse della Banca ad agevolare il cliente in momenti di crisi temporanea.

V I G O R E L L I. Semprechè vi sia una banca che si faccia carico nel condurre il consorzio di banche.

P A V E S E. Questa è una risposta anche per il senatore Polli. Stranamente vi è una resistenza da parte delle imprese; riuscire a riunire 4 o 5 banche intorno ad un tavolo e metterle d'accordo con l'imprenditore non è sempre facile. Sotto questo profilo una legge apposita potrebbe facilitare le cose, qualora cambiasse il profilo dell'operazione. È un'opportunità che la legge dà a questo punto, alla quale si può ricorrere senza per questo arrossire. Però, già senza la legge queste operazioni si fanno in continuazione.

A N D R E A T T A. Torniamo, quindi, al problema del credito. Lei, nella sua attività di banchiere, ha mai visto opera-

zioni industrialmente interessanti che non sono state fatte perchè mancava un'equilibrata struttura finanziaria nell'imprenditore?

V I G O R E L L I. Direi di sì.

A N D R E A T T A. In genere, il sistema bancario italiano è in grado di assumere informazioni?

V I G O R E L L I. Non sempre. Dipende dai dirigenti delle banche. Quando le banche sono sviluppate a livello molto orizzontale normalmente questo tipo di scelta di carattere introspettivo e prospettico è un po' difficile da realizzare. Il sistema bancario italiano in passato ha avuto senz'altro personaggi di questa levatura, e sarebbe auspicabile che ve ne fossero anche oggi, recuperando la funzione originaria del banchiere.

A N D R E A T T A. Oggi, però, non possiamo più scegliere questi personaggi.

B E N A S S I. All'interno dell'attività industriale avete fornito dati precisi: il 30 per cento dei prestiti è erogato circa al 90 per cento, mentre il 70 è erogato al 10. Questa divisione è un po' schematica perchè non è detto che al di sopra dei 100 milioni non vi siano prestiti per le piccole imprese, anzi a questo punto voglio anche dire che dai dati risulta un quadro a mio avviso squilibrato, ma non sono allarmato da questo squilibrio perchè abbiamo registrato situazioni ancora più acute, prendo soltanto lo spunto per fare una domanda che mi sembra collegata. Ora, non andiamo a vedere le ragioni del perchè la situazione di indebitamento grava più sulla grande impresa; vi è una serie di condizioni soggettive ed oggettive. Si tratta di un problema di minore possibilità e elasticità di movimento che qui non mi sembra il caso di prendere in considerazione. La questione che volevo porre è la seguente: considerato che sul piano della situazione finanziaria dell'impresa la piccola impresa ha retto e regge ed è in uno stato diverso dalla grande

impresa, quali sono gli elementi più importanti nella determinazione delle entità di fido da concedere ad un'impresa? Perchè? Perchè dalla risposta a mio avviso, dalla vostra risposta non risulta che si tenga conto della necessità di riadeguare l'intervento della banca nei confronti della piccola e media impresa e mi pare di cogliere una contraddizione tra la realtà della grande impresa e la ridistribuzione dei prestiti concessi che appaiono in contrasto con l'entità del fatturato e le capacità manageriali dello imprenditore.

La seconda domanda che pongo è strettamente collegata alla prima. La vostra banca ha un considerevole volume di impegni e di attività nei confronti della piccola e media impresa. Avete, pertanto, esperienza nella concessione di prestiti a consorzi di piccole imprese? Se avete esperienza di tale natura, desidero conoscere come sono stati affrontati i problemi con i consorzi e in quale misura è in qual modo è intervenuta la regione.

VIGORELLI. Rispondo alla seconda domanda. Non abbiamo un tale tipo di esperienza; non ci è mai stata proposta una operazione con consorzi tra piccole e medie imprese, almeno nel nostro contesto geografico.

Per quanto riguarda la prima domanda desidero riassumere la nostra situazione: su 3.000 aziende industriali affidate, 2.787 sono imprese indipendenti; sia le imprese a partecipazione statale sia i gruppi privati italiani o i gruppi esteri rappresentano una minoranza; l'importo globale dei crediti di circa 250 miliardi, come appariva all'epoca, per 156 miliardi, quindi il 70 per cento, era utilizzato da piccole-medie imprese del settore privato. Questa è una connotazione chiara per ciò che riguarda la scelta della banca. Tuttavia, quando vado ad esaminare la diversificazione dei miei rapporti, in presenza di 3.000 rapporti industriali rilevo che per 1.668 il fido è sotto i 30 milioni, per 773 è sotto i cento miliardi, per circa 500 sotto i 500 milioni. In totale, su 250 miliardi collociamo circa 160 miliardi in rapporti sotto i 500 milioni. Non abbiamo neppure

un rapporto oltre il quinto del capitale. Solo la minoranza dei nostri crediti si riferisce, praticamente, alla media e grande azienda che raggiunge solo il 30 per cento del globale. Non ritengo che questo sia in contraddizione con quanto è stato detto poc'anzi.

A Milano, escluso l'artigianato, una media impresa va dai 200 ai 500 dipendenti; il limite per l'applicazione della legge a medio termine è di 500 dipendenti. Tuttavia, la piccola azienda milanese, bergamasca, comasca, brianzola, svolge la sua attività con un numero ridotto di dipendenti (50-100 dipendenti) e con un certo fatturato medio-alto. Il piccolo cliente, nella nostra collocazione geografica, è diverso da quello di una zona agricola o montana depressa. V'è, comunque, una diversificazione, anche sul piano merceologico, per cui mi pare che nelle percentuali di distribuzione del nostro intervento noi tocchiamo il 10 per cento nel settore tessile e in quello chimico, mentre ci spostiamo di molto nel settore meccanico che è l'industria tipica lombarda. Siamo presenti, dunque, in tutti i settori merceologici, con una diversificazione che per quanto riguarda la natura della banca, il taglio della impresa, quello del fido e la proporzione del rischio merceologico, può considerarsi abbastanza equilibrata.

BENASSI. Osservo che la domanda è in collegamento con i criteri per la determinazione della corresponsione del fido da concedere.

VIGORELLI. Faccio presente che ho svolto la mia attività presso il servizio crediti per trent'anni e che sono soprattutto un uomo di affari. Il primo rapporto si realizza con il cliente sul piano umano valutandone le capacità imprenditoriali. È necessario, anzitutto, che il cliente superi la fase istruttoria; ciò significa che il programma è serio e che sussiste la possibilità di finanziarlo. V'è sempre, comunque, nel cliente una preoccupazione latente per l'aspetto fiscale. Una volta che si è valutata la qualità del cliente e dell'investimento, rimane da esaminare la redditività dell'operazione.

Tutto ciò gioca sulla determinazione del fido. In base alla valutazione del rischio aziendale e del rischio dell'operazione si stabilisce che tipo di garanzia può essere richiesta. La valutazione — siamo sempre nell'ambito della piccola-media industria — delle capacità manageriali è molto importante; dove il *management* ha funzionato, l'azienda ha retto. Ci troviamo di fronte ad un soggetto che quando rischia, rischia tutto e quando perde, perde veramente. Nella grande industria ciò non avviene, non v'è mai coinvolgimento personale nel rischio aziendale. Quindi, esiste una certa deresponsabilizzazione che comporta, per noi, un'attenzione particolarmente volta alle garanzie che offrono i dati della gestione aziendale che comporta da parte nostra anche una valutazione agli effetti di quelle che sono le garanzie. Direi che, da un punto di vista istruttorio, i nostri uffici, data anche la mole, la quantità degli affidamenti che noi trattiamo (abbiamo comitati tutti i giorni in ogni filiale), debbono seguire un certo criterio. Questo *iter*, quando si trova di fronte alla piccola azienda, alla azienda artigianale o alla media azienda e quindi alla valutazione anche manageriale, non può evidentemente prescindere dalla valutazione patrimoniale; ma non colleghiamo i due elementi. Quando noi diamo un fido, che non è smobilizzo di credito, ma è collegato al rischio aziendale, sempre chiediamo al cliente quali sono le prospettive dell'azienda e non valutiamo tanto l'autenticità e la validità patrimoniale del bilancio. Questa diventa veramente secondaria. In altri termini, noi corriamo con il cliente la sua avventura, ma la corriamo con cognizione di causa.

Questo è il motivo per cui il nostro conenzioso è frazionato e lo indichiamo nella relazione di bilancio. Tendiamo sempre ad acquisire il massimo del lavoro e a dare all'azienda i mezzi sufficienti per le sue necessità; però siamo anche arrivati a spingere il cliente a dividere il lavoro a favore della concorrenza, cercando di buttarlo, per così dire, tra le braccia del nostro diretto concorrente per spartirci il rischio e per creare a lui delle possibilità di proficua alternativa. Infatti, una certa gamma di

scelta anche nell'ambito di un sostenimento bancario riteniamo che sia utile però fino ad un certo limite e sempre in proporzione alla grandezza dell'azienda.

B A S A D O N N A . Vorrei soffermarmi ancora un momento sul problema della operatività nel nostro Paese di filiali di banche estere; questa tendenza delle banche straniere come è noto ad allargare la loro presenza in Italia, interessa particolarmente la Lombardia. È indubbiamente un fenomeno positivo perché dimostra la fiducia nello sviluppo della nostra economia; non dobbiamo però dimenticare che queste banche svolgono anche attività in operazioni e in servizi che sono delle banche nazionali, esercitando una concorrenza notevole, soprattutto nella fascia delle imprese esportatrici, sia per quanto riguarda le operazioni di cambio, sia per quanto riguarda l'assistenza nelle attività che esse svolgono nei paesi esteri.

Non pensa che questo fenomeno debba essere meglio controllato dalle autorità monetarie contenendone le richieste, o ritiene invece che i vantaggi economici che esso comporta compensino largamente questi tagli concorrenziali nei confronti anzitutto del sistema creditizio milanese?

V I G O R E L L I . In genere si tratta di monosedi; non raccolgono risparmio perché lavorano soltanto sull'interbancario e operano normalmente con filiali di multinazionali, collocate in Italia.

B A S A D O N N A . Di solito vengono al seguito di multinazionali.

V I G O R E L L I . Direi che il fenomeno è stato stimolante per noi nel senso che ci siamo resi conto della sua importanza. Al riguardo porto l'esempio dell'Allgemeien Bank che a Milano aveva iniziato la sua attività in Piazza Duomo con pochi locali, ma è stata costretta, per averli, a prendere l'intero palazzo; ebbene, nel giro di due anni tutto il palazzo era pieno dei suoi impiegati e la stessa banca è rimasta sorpresa della rispondenza del mercato ita-

liana. Questo evidentemente ha comportato un rischio per noi, in quanto la nostra clientela che lavora con l'estero trova che, andando a quella banca, può fare un bonifico, ad esempio, a Bangkok nell'arco di un telex, contrariamente a quanto può avere andando alla Banca popolare commercio e industria, che non ha sul posto la relativa agenzia.

Ad ogni modo si tratta di un tipo di concorrenza che si sviluppa soprattutto nei confronti delle grandi banche. In genere ci siamo accorti che dove ci sono tante banche è segno che c'è posto per tutti; dove non ce ne sono, stranamente, è segno che non hanno trovato forse il terreno necessario o l'occasione per inserirsi. Milano certamente è una piazza oltremodo sofisticata e servita dal punto di vista finanziario; direi che, al nostro livello, non abbiamo risentito di questo tipo di concorrenza.

P A V E S E . Il fenomeno forse ha moralizzato il sistema, perché le banche multinazionali di solito operano a tassi mediamente più bassi di quelli ai quali operano le banche italiane, in quanto non hanno i costi fissi e gli obblighi di riserva che hanno queste ultime. È comunque un fenomeno circoscritto — direi per il 90 per cento dei casi — a società multinazionali estere; soltanto la City Bank credo che abbia anche una clientela italiana, di dimensioni però tipo Dalmine, SNIA Viscosa, ITALSIDER, e via dicendo; in altri termini non opera certo su aziende piccole e medie, che non possono essere, evidentemente, interessanti per le banche multinazionali.

V I G O R E L L I . Il taglio di fido va dai 10 ai 100 miliardi alla volta.

B A S A D O N N A . È un fenomeno, però, che comincia ad assumere dimensioni un po' preoccupanti.

V I G O R E L L I . Indubbiamente.

P A V E S E . Dal punto di vista monetario è, comunque, molto interessante perché comporta un afflusso di valuta estera.

P R E S I D E N T E . Giunti a questo punto, ritengo che possiamo licenziare i rappresentanti della Banca popolare commercio e industria, ringraziandoli vivamente per il loro intervento. La seduta è sospesa per un quarto d'ora.

(La seduta, sospesa alle ore 18,40, riprende alle ore 18,45).

(Segue P R E S I D E N T E) . Introduciamo ora i rappresentanti della Banca Sella: il dottor Maurizio Sella, amministratore delegato e direttore generale ed il dottor Ezio Maurizio, direttore della stessa Banca.

Ringrazio innanzitutto i nostri ospiti per aver accolto l'invito a partecipare ai lavori di questa indagine e, pertanto, il dottor Sella, se vuole, può fare un'introduzione per delineare le caratteristiche dell'azienda e le considerazioni che ritiene più opportune.

S E L L A . Vorrei fare una breve introduzione partendo dalle caratteristiche della Banca Sella, che è una società per azioni fondata nel 1866 da un gruppo di persone che portavano lo stesso nome della Banca ed ancora oggi, alla terza o quarta generazione, le azioni sono in mano ai discendenti dei fondatori. Infatti, nel Consiglio di amministrazione la gran maggioranza dei consiglieri è rappresentata da « Sella »; si tratta dunque di una Banca a carattere familiare per quanto riguarda la proprietà. È Sella il Presidente, come pure l'amministratore delegato, però tengo a precisare che l'amministrazione è operativamente in mano ad un gruppo di dirigenti e di funzionari che, con ampia delega operativa, dispongono di gran parte delle decisioni giornaliere, per cui se la proprietà è della famiglia, l'amministrazione operativa è delegata.

La zona operativa della Banca è teoricamente ai sensi delle disposizioni della Banca d'Italia, costituita dall'intero Piemonte, dalla Valle d'Aosta, dalla provincia di Pavia, ma di fatto è limitata alle province di Vercelli e di Torino dove sono localizzati quasi tutti gli sportelli della Banca e, poiché gli sportelli in provincia di Torino sono stati

autorizzati da poco tempo, la nostra zona di effettiva operatività si estende prevalentemente al Vercellese ed al Biellese, zona quest'ultima quasi esclusivamente tessile-laniera. Pertanto, la nostra clientela è per la quasi totalità rappresentata, per quanto riguarda gli impieghi, da imprese industriali laniere, o, comunque, che operano in provincia di Vercelli.

Per quanto attiene alle nostre dimensioni, alla fine del 1977 la Banca aveva depositi per 235 miliardi. Gli sportelli erano 13 a piena operatività e 6 ad operatività limitata.

Ho così terminato un breve *flash* sulle caratteristiche della nostra Banca.

Vorrei ora esprimere qualche considerazione sull'odierna struttura del finanziamento alle imprese in Italia e su qualche particolare aspetto dello stesso che a noi sta particolarmente a cuore. Intendo riferirmi essenzialmente al contrasto che oggi esiste nel sistema bancario italiano fra una raccolta che è per il 90 per cento o per grandissima parte a breve termine e degli impieghi che sono tecnicamente a breve termine, ma di fatto a medio e a lungo termine. Infatti, per quanto riguarda gli impieghi, accade che sotto l'etichetta di contratto di conto corrente che dovrebbe sottintendere il rimborso a vista si nascondono immobilizzi per investimenti in impianti e macchinari. In caso di richiesta di rimborso dei depositanti, le banche si troverebbero nell'impossibilità di farsi rimborsare a vista gran parte dei loro crediti nei confronti dell'industria; ne potrebbero conseguire gravi perturbazioni per le stesse aziende di credito per il mercato finanziario e per la fiducia dei depositanti. Quanto precede va anche a svantaggio delle imprese le quali, avendo contratto debiti a breve a fronte di investimenti, si trovano perennemente sotto una specie di « spada di Damocle », ossia sotto il rischio della richiesta di rimborso, da parte di una o più banche, senza avere la possibilità di poterlo materialmente operare con il rischio di andare in dissesto, pur essendo aziende finanziariamente solide e capaci di produrre profitto e reddito. Per le imprese la discrasia

fra debiti a breve ed impieghi a lungo è pericolosa anche per quanto riguarda le previsioni economiche da elaborare a fronte degli investimenti. Come può un'impresa, indebitandosi a breve ad un tasso — poniamo — del 6 per cento, fare dei calcoli previsionali corretti sul « ritorno dell'investimento » quando dopo pochi anni il tasso passa al 22 per cento? Ecco che investimenti che in teoria erano produttivi di reddito divengono produttivi di perdite.

Cosa si può fare per ovviare a questo duplice inconveniente, sia per le banche che per le imprese? Bisogna autorizzare le aziende di credito che oggi operano entro i 18 mesi a raccogliere danaro oltre i 18 mesi, almeno fino a 48 o, meglio, fino a 60 mesi, e, di conseguenza, autorizzarle anche ad erogare prestiti con durata fino a 48 o a 60 mesi, in proporzione diretta alla raccolta vincolata per lo stesso periodo. Le imprese troverebbero così maggior credito a medio termine a tasso fisso. La modifica di struttura del mercato finanziario sarebbe di grande vantaggio anche per il pubblico, il quale potrebbe vedere il proprio deposito presso le banche remunerato non più, come oggi, in proporzione all'entità del deposito, bensì al periodo di vincolo per cui, tanto più questo sarebbe lungo, tanto più dovrebbe essere remunerato. Inoltre, il piccolo risparmiatore in tal modo sarebbe spinto a crearsi un giardinetto di depositi a tasso sempre crescente a seconda del periodo di vincolo in previsione delle sue necessità future. All'estero, ad esempio, in Svizzera od in America il denaro a vista viene remunerato poco o niente ed invece, man mano che il periodo di vincolo aumenta, il denaro viene remunerato sempre di più.

Naturalmente, non si tratta di una riforma facile da poter realizzare dall'oggi al domani. Essa dovrà poi essere incentivata da un sistema fiscale che colpisca maggiormente gli interessi pagati sui depositi a breve e sempre meno gli interessi sui depositi vincolati a medio termine.

Vorrei aggiungere che anche gli istituti di credito speciale che operano a medio termine trarrebbero vantaggio da questa nor-

ma perchè dovrebbero essere autorizzati a raccogliere ed a impiegare solo i 48 od i 60 mesi. Anche nei loro bilanci si verifica il negativo fenomeno che riscontriamo nei bilanci delle aziende di credito e cioè a fronte di una raccolta da 1 a 4 anni stanno impieghi da 5 a 10 anni od anche a 15 anni, con conseguenti squilibri di carattere temporale, il primo finanziario per quel che riguarda la differenza tra il periodo di vincolo della raccolta e la durata dell'impiego, il secondo economico perchè il costo della raccolta può crescere anche in modo rilevante negli anni che seguono quelli corrispondenti al primo periodo di vincolo, mentre il reddito degli impieghi resta fisso fino al termine del contratto. In Francia, il *Credit Lyonnais*, per esempio, ebbe una gravissima crisi per un errore di questo tipo, avendo erogato molti prestiti a tasso fisso, a medio e lungo termine, a fronte di una raccolta tutta a tassi variabili.

Per quanto riguarda il trattamento fiscale, dovrebbe essere modificato anche per quanto riguarda i debiti dello Stato, poichè la concorrenza dei Buoni del Tesoro, esenti da qualunque imposta, non sia eccessiva e non porti via alle banche tutta la possibilità di raccolta; la modifica dovrebbe essere nel senso che anche la « raccolta » dello Stato dovrebbe soggiacere ad un trattamento fiscale eguale a quello del deposito bancario. Si potrebbero assoggettare entrambe le « raccolte » ad una cedolare che, a nostro avviso, dovrebbe essere a scelta del perceptor o d'accordo o secca, con aliquota minima nel primo caso ed abbastanza alta, ad esempio 30 per cento, nel secondo caso.

P R E S I D E N T E. Vorrei chiedere, in aggiunta a queste considerazioni, se può darci una sua valutazione circa le caratteristiche industriali delle imprese del settore che lei certamente conosce; cioè, lei valuta che le capacità di autofinanziamento delle imprese da lei conosciute siano adeguate alle esigenze dello sviluppo delle imprese stesse? Per quale ragione le piccole e medie imprese hanno una percentuale di autofinanziamento relativamente più elevata di quella delle grandi imprese?

S E L L A. La percentuale di autofinanziamento nelle piccole e medie imprese è più elevata che nelle grandi imprese perchè la gestione è molto più elastica. Noi vediamo che i nostri imprenditori sono in grado, in pochissimo tempo, di cambiare tipo di produzione, mercato di sbocco, qualità e moda; la grande impresa, invece, ha tempi ben diversi. Oggi il mercato cambia ad una velocità fortissima e la grande impresa che per la sua stessa struttura ha tempi di studio, di investimento, di produzione molto lunghi, non può « girare il volante » alla velocità con cui la strada gira e quindi spesso va fuori strada. Non mi sentirei tranquillo nel dire che l'autofinanziamento delle imprese che conosciamo sia sufficiente a garantire lo sviluppo; posso dire che tutte le imprese primarie, quelle che sono condotte da imprenditori che hanno grandi capacità manageriali, hanno tutte un autofinanziamento sufficiente, ma nelle imprese dove le capacità manageriali sono un po' inferiori alla media le difficoltà sono tali e tante che l'autofinanziamento non è più sufficiente. Infatti, la media ed anche la medio-piccola impresa in questi ultimi tempi hanno aumentato l'indebitamento più di quanto non avrebbero dovuto e lo hanno aumentato proprio perchè l'autofinanziamento si è ridotto. Uno dei motivi principali è certamente l'aumento del costo del lavoro ed anche, diciamolo pure, l'aumento dei costi finanziari — ripeto quanto dicevo prima — è quello che succede in quanto ci si indebita a breve al 6,8 per cento, facendo apposite previsioni sul « ritorno dello investimento », e nel giro di due anni, si paga il 22, 24 per cento. Ora, in quest'ultimo anno, con la discesa dei tassi si sta lentamente tornando ad una situazione in cui gli oneri finanziari sono più ridotti e pesano meno. Vi è però la dinamica del costo del lavoro, in continua crescita.

M A U R I Z I O. Mi pare, però, che dal punto di vista storico nel Biellese è avvenuto che l'autofinanziamento si è di fatto in buona parte verificato; infatti, con le crisi cicliche, che sono state superate senza grossi traumi, alcune aziende sono cadute,

altre grandi aziende sono andate in crisi, proprio per le dimensioni non ideali, però di fatto sono sopravvissute. Nel presente l'autofinanziamento è una grossa incognita perchè non è mai bastante in quanto, di solito, gli investimenti da fare non possono essere previsti in misura esatta dipendendo, in buona parte, da tecnologia non italiana, oppure da tecnologia italiana legata a settori di produzione che hanno accelerazioni nei costi tali per cui la previsione è quasi impossibile. Quindi rinasce il problema del l'ammortamento a prezzo di rimpiazzo.

P R E S I D E N T E. Lei ritiene che nell'elasticità dell'impresa il cosiddetto decentramento produttivo, che alcuni chiamano lavoro nero, c'entri in qualche misura?

M A U R I Z I O. Veramente da noi è avvenuto qualcosa di diverso e cioè la polverizzazione del lavoro. Non voglio dire che non ci sia il lavoro nero, ma è molto poco. È avvenuto, invece, che un'impresa industriale di una certa dimensione ha preferito ad esempio dare in affitto ai capi reparto un certo reparto, che così è diventato un'azienda artigiana.

P R E S I D E N T E. Avendo tra loro rapporti anche di fatturazione?

M A U R I Z I O. Sì, certo. Tutto regolare. Si tratta di un organismo separato con la elasticità di un piccolo organismo e con il vantaggio di essere condotto da qualcuno che prima era in subordine e forse non si impegnava del tutto.

P R E S I D E N T E. Questo organismo può lavorare per conto terzi o solo per forniture?

M A U R I Z I O. Anche per conto terzi. Di solito vi è assoluta libertà perchè se un imprenditore fa nascere un altro piccolo imprenditore non lo vincola a sè stesso.

S E L L A. Vorrei aggiungere che questo sorgere continuo « per gemmazione » di aziende nuove gestite da ex operai, ex capi

reparto ha provocato nel biellese il fenomeno, molto rapido, di sostituzione delle vecchie generazioni di industriali con nuove generazioni. Tutto questo ha permesso di far sbocciare capacità imprenditoriali che forse erano sopite. Quando ci chiediamo se concedere o non concedere un affidamento valutiamo le capacità dei dirigenti; riteniamo che oltre l'80 per cento delle probabilità che il nostro credito vada a buon fine non dipendano dalle garanzie ottenute ma soltanto dalle capacità manageriali dell'imprenditore. Questo lo vediamo in modo direi stupefacente in imprese medio-piccole e riteniamo sia così anche per le imprese medio-grandi. Faccio l'esempio dell'Olivetti che è una grande azienda dove attualmente la presenza manageriale dovrebbe dare risultati molto buoni dal punto di vista produttivo.

P R E S I D E N T E. Quindi lei sarebbe disposto ad aumentare il credito alla Olivetti per questo fatto?

S E L L A. L'abbiamo aumentato in maniera rilevante perchè esiste un *manager* che rischia in proprio. All'interno della Olivetti nell'ambito dei dirigenti oggi vi è un'atmosfera molto differente da quella di un anno fa, tutti si danno da fare, lavorano 12 ore al giorno con entusiasmo perchè hanno qualcuno sopra che li spinge. La sensazione è che a qualunque livello di azienda quello che conta è il *management*, evidentemente aiutato da uno *staff* di gente valida, che rischi in proprio perchè altrimenti gli manca lo stimolo.

M A U R I Z I O. Infatti, negli anni in cui c'era la crisi generale, abbiamo avuto molta paura per un fenomeno nuovo che appariva all'orizzonte, cioè la morte dell'imprenditoria. La nostra zona era tipica produttrice di uomini validi; ad un certo punto i figli degli imprenditori hanno cominciato a scegliere altre strade, andavano a studiare medicina, oppure semplicemente smettevano di studiare. Abbiamo avuto veramente paura quando abbiamo visto i cambiamenti delle nuove generazioni.

P R E S I D E N T E. Lei afferma che queste nuove generazioni sono di origine operaia?

S E L L A. Non soltanto operaia, ma posso affermare che gli imprenditori che danno risultati di primissimo ordine nascono proprio dalla « gavetta ». È gente che ha imparato sulla propria pelle cosa vuol dire essere male comandati, e, che, quindi, ha appreso a comandare bene.

Ciò ha fatto nascere una competitività fra i nuovi e i vecchi imprenditori veramente tonificante.

P R E S I D E N T E. Imparano rapidamente la tecnica finanziaria?

S E L L A. Siamo l'unica banca in Italia che ha organizzato dei corsi per imprenditori, della durata di sei settimane, di cui due giorni a tempo pieno, avvalendoci a nostre spese di professori della Università Bocconi quali insegnano tecnica bancaria. I corsi hanno riscosso un grande successo fra i partecipanti che hanno dimostrato un vivo desiderio di apprendere ed entusiasmo per ciò che hanno appreso. Imparano cosa significa il rapporto con la banca, chiedere un fido, concedere un credito visto anche dall'altra parte. L'ignoranza media dei problemi finanziari è impressionante.

B A S A D O N N A. Imparano a perfezionarsi?

S E L L A. Apprendono soprattutto che cosa chiedere alla banca, diciamo loro come è fatto il nostro mestiere e non abbiamo alcun segreto. I professori della Bocconi insegnano quello che l'università può insegnare; i corsi sono a livello *post-universitario* e noi alla fine di ogni ciclo rispondiamo ai quesiti che ci vengono posti e se è il caso, ci criticano.

P R E S I D E N T E. Avete avuto dei problemi in ordine alle garanzie che intendete richiedere?

S E L L A. I nostri crediti sono poco garantiti perché nella nostra zona, come poc' anzi è stato detto, cerchiamo di potenziare le capacità imprenditoriali. È chiaro che v'è il dovere di tutelare i nostri depositanti e di garantirci quando abbiamo fortissimi dubbi su una azienda in via di decorazione e che sta chiedendo un fido quando gli indici di bilancio e il conto economico non danno la tranquillità che questo sia concedibile. Difficilmente noi chiediamo garanzie a fronte di investimenti validi prospettati da imprenditori validi.

B A S A D O N N A. Non vi garantisce. Nonostante ciò le vostre operazioni hanno un andamento favorevole; dichiarate una riduzione di sofferenze dal 1976 al 1977, è questo un fatto assolutamente eccezionale. Non solo ma la percentuale della sofferenza nell'importo dell'impiego industriale è dell'1,4 per cento mentre in media nazionale è del 2,5 per cento. Questo è un andamento del tutto eccezionale in rapporto alle sofferenze industriali di altri istituti di credito.

Questo fatto è dovuto al frazionamento del rischio? All'efficienza organizzativa? Dimostrate certamente di avere una coscienza organizzativa dei rapporti tra banca ed impresa molto aggiornata oltre a una notevole cautela con la quale effettuate gli interventi perché agite senza garanzie reali. Su queste valutazioni vorrei conoscere il suo avviso.

S E L L A. Operiamo per il 90 per cento nel biellese, i nostri clienti lo sono da due o tre generazioni. Ci è più facile rispetto ad una banca nazionale che cambia direttore ogni due anni avvertire prima le avvisaglie dei tuoni e cercare per quelle aziende di essere coperti. È da come è stata formulata la domanda che le nostre sofferenze sembrano così basse.

Voi ci avete chiesto quante sono le nostre sofferenze verso le imprese industriali. Quest'ultime hanno avuto l'andamento dichiarato, ma le nostre sofferenze totali, riguardanti, cioè anche quelle verso i privati — si deve considerare che abbiamo molti imprenditori singoli — sono in realtà da au-

mentare da un miliardo e seicento milioni ad un miliardo e novecento milioni, dati sempre riferiti alla fine dello scorso anno. Siamo comunque al di sotto del due e mezzo per cento che è il dato medio italiano, e ciò è dovuto evidentemente alle condizioni particolari della zona in cui operiamo ed alla conoscenza del mercato. Ripeto che la nostra condizione in generale è peggiore di quella indicata, in cui si è fatto riferimento esclusivamente alle sofferenze verso le imprese industriali.

B A S A D O N N A . Qual è la percentuale nell'impiego industriale?

S E L L A . Il 72 per cento.

M A U R I Z I O . Per ciò che concerne le garanzie posso rispondere, al senatore Basadonna, che non è affatto vero non vengano richieste. Abbiamo rifiutato di fare fidi completamente garantiti perché il nostro mestiere non consiste nel mettere all'asta o vendere coattivamente. Chiediamo garanzie quando il credito non può più essere mantenuto sulla base delle considerazioni valutate prima. Garanzie ne abbiamo e ne chiediamo anche noi; v'è da aggiungere che il biellese nel frattempo si è impoverito per cui anche la capacità di credito doveva essere aggiornata su altri parametri.

P R E S I D E N T E . Quindi, praticamente, lo smentisce.

M A U R I Z I O . Noi abbiamo molta stima mediamente del nostro imprenditore; quindi il nostro rischio è calcolato. Lo smentiamo forse negli affari, mentre, per quello che riguarda la nostra gestione interna, direi che non lo smentiamo affatto.

S E L L A . Posso fornire un dato della Banca d'Italia: nel 1977 i costi medi del personale di tutte le aziende di credito italiane erano il 3,48 per cento, mentre i nostri erano l'1,98 per cento; il margine lordo di tutte le banche era il 5 per cento, mentre il nostro era solo il 4,02 per cento; gli altri ricavi per tutte le aziende erano il 2,58 per

cento, mentre i nostri erano l'1,42 per cento. Vale a dire che se non fossimo « genovesi », se non avessimo cioè dei costi del personale e dei costi generali così contenuti, non ce la caveremmo.

Ci si chiederà come mai il nostro margine lordo e i nostri altri ricavi sono così bassi: lo sono perché la concorrenzialità bancaria nel biellese (zona che ha perso di importanza, ma ha conservato gli sportelli bancari) è altissima. Noi, infatti, a differenza di quello che avviene nel resto d'Italia, non ci facciamo concorrenza solo sulla raccolta, ma ce ne facciamo parecchia anche sugli impieghi. Credo proprio infatti che i tassi medi che vengono pagati nel biellese dalle aziende sui debiti in lire siano piuttosto bassi, qualche punto più bassi della media nazionale.

P R E S I D E N T E . Quindi, i suoi depositi in percentuale sulla provincia di Vercelli quali sono?

S E L L A . Noi abbiamo in questo momento il 14 per cento di quote di mercato; nel biellese siamo al 26-27 per cento.

P R E S I D E N T E . Loro pensano che altre forme di finanziamento, tipo *factoring* soprattutto, troverebbero accoglimento nel settore? Troverebbero l'infrastruttura finanziaria pronta a sostenere questo rischio?

S E L L A . Secondo noi, c'è da parte della clientela una grossa ansia verso nuovi strumenti finanziari, come dimostra il successo che ha avuto il *leasing*. Anche il *factoring*, quindi, potrebbe avere successo; purtroppo, però, nel biellese, zona evoluta, mentre la richiesta è notevole, l'offerta è carente, anche perché la legislazione relativa al *leasing* e al *factoring*, sia per quanto riguarda la tecnica del contratto sia per quanto riguarda la parte fiscale, non è completa; è lacunosa e inorganica. Il cliente subisce talvolta da parte delle società di *leasing* che sorgono da più parti delle vere e proprie politiche di rapina, perché, in mancanza di una legislazione adeguata, i contratti

ti vengono fatti a vantaggio soprattutto della parte che, per così dire, ha « il coltello per il manico »; il cliente quindi finisce per sopportare costi eccessivamente alti.

C'è comunque un grosso desiderio di poter avere sotto quelle forme una parte di quei finanziamenti a medio termine che non si ottengono in altro modo, al fine di non finanziare più gli investimenti con il credito a breve, così come ho avuto modo di affermare 'nel corso della mia introduzione.

A N D R E A T T A. Voi avete una struttura piuttosto anomala di banca fortemente specializzata in un settore. Presumibilmente, dato l'inserimento della proprietà della Banca nella società locale, conoscete quel settore ed i relativi problemi, così come altrove non si conoscono i problemi industriali, i problemi dell'azienda finanziata. Questo vi porta a cercare di avere un rapporto esclusivo, possibilmente, con il cliente o operate, come si opera in generale in Italia, con una pluralità di fidi ed una pluralità di istituti che finanziano il cliente? Dal punto di vista della vostra filosofia — il cliente poi avrà i comportamenti che più riterrà opportuni — tendete insomma a concentrare il finanziamento del cliente presso la vostra Banca?

S E L L A. Sì, tendiamo a concentrarlo; soprattutto quando il cliente da piccolo sta diventando grosso, nel senso che lo accompagniamo nel suo ingrandirsi, sopperendo a tutte le sue necessità di credito e appoggiando quelle a medio termine, che noi non possiamo soddisfare, presso gli istituti a medio termine. Oltre ad un certo limite, però, non andiamo, perché abbiamo l'obbligo di rispettare il frazionamento dei nostri crediti. Quindi, possiamo dire che, per cifre che superino il quinto del patrimonio, siamo noi stessi a consigliare il cliente di cercarsi una seconda banca, dichiarandogli chiaramente che la nostra politica di buoni amministratori richiede che il nostro rischio sia frazionato. Quindi, sino a cifre di quel livello, preferiamo avere rapporti esclusivi con i clienti, anche perché quando questi sono soltanto in « mano nostra » riusciamo

veramente a consigliarli meglio. Si potrebbe pensare che sia anche più facile su quel cliente guadagnare di più; viceversa è proprio il contrario. Infatti nel nostro tipo di rapporto con la clientela, che si conosce da generazioni e personalmente, quando il cliente viene da noi, al limite, non discute nemmeno il tasso, ma ci chiede soltanto di praticare il miglior tasso possibile. Ora, vuole che noi mettiamo quel cliente in condizione di accorgersi che gli abbiamo praticato un tasso peggiore di quello che gli avremmo potuto invece fare? Certamente no; non vogliamo fare quella figura. Pertanto il cliente ottiene sempre quasi le migliori condizioni.

A N D R E A T T A. La conoscenza della situazione locale vi permette anche di intervenire, o in caso di difficoltà o in caso di un salto dimensionale, quando il vostro cliente ha bisogno di integrazioni al capitale di rischio, trovandogli soci, *partners* finanziari e industriali, dandogli insomma una assistenza, per così dire, di informazioni, di messa a contatto, di intermediazione?

S E L L A. In modo molto limitato. Il biellese infatti è individualista; ed è talmente individualista che anche i gruppi, che avrebbero convenienza a restare uniti perché l'unione fa la forza, per lo meno finanziaria, si dividono in quanto non sopportano la convivenza. Quindi è difficile trovare dei soci; qualche rara volta è intervenuta la Finanziaria regionale piemontese (non l'ultima, però, cioè la FINPIEMONTE, ma la precedente) apportando capitale, ma soprattutto apportando quella tecnologia amministrativo-finanziaria di cui sono carenti i nostri imprenditori, come già si è detto prima. Di qui l'iniziativa dei nostri corsi post-universitari.

B A S A D O N N A. Non ritenete di prevedere anche corsi di preparazione per il personale di banca (non della vostra, ma in genere) per perfezionarlo in rapporto al processo di rimodernamento delle banche? Mi risulta che molte banche organizzano corsi di questo genere.

M A U R I Z I O. Noi stiamo cercando la dimensione ideale. Come banca stiamo ancora crescendo e ci auguriamo di crescere fino ad un certo limite che riteniamo ottimale.

P R E S I D E N T E. E cioè?

M A U R I Z I O. A livello regionale; questo senza perdere per la caratteristica di banca snella che abbiamo. Questa infatti è l'etichetta che ci danno. Proprio per questo noi riteniamo che fino a quando non saremo cresciuti abbastanza, la debolezza degli altri, tutto sommato, ci sta anche bene. Ci piace per il sistema, ma noi ne approfittiamo; a parte la considerazione che le altre banche hanno delle istituzioni per insegnare a formare il personale addirittura mastodontiche. Non vedo quindi che cosa potremmo fare noi per loro.

B A S A D O N N A. È il parere di carattere generale.

S E L L A. Noi cerchiamo di formare in tutti i modi il nostro personale e cerchiamo di formarlo soprattutto nella capacità di valutare con cognizione di causa le aziende nei loro piani e nella loro struttura. Non è facile, perché effettivamente per poter valutare bene una azienda sarebbe necessario inviare i nostri analisti a lavorare in quella azienda almeno per un paio di anni. Certamente, se potessimo fare questo, avremmo della gente più preparata; lo è già abbastanza, ma così si potrebbe fare di più. Indubbiamente il peso di mandare per un paio di anni tutta una serie di dipendenti a lavorare in una industria medio-piccola non sarebbe poco, sia per la mancanza dell'uomo che per il costo, ma sarebbe questo l'unico modo per formare dei dipendenti bancari in grado di conoscere bene e a fondo l'industria interessata.

B A S A D O N N A. Potrebbe essere più utile servirsi di tecnici specializzati esterni che conoscano la banca e le tecnologie.

M A U R I Z I O. Noi pensiamo di avere una nostra struttura, che non sempre però viene, per così dire, digerita da uno che venga dall'esterno.

S E L L A. Per quanto riguarda la dimensione ottimale, posso aggiungere che il risultato dell'esame fatto al riguardo su banche del nostro tipo in Francia e in USA ha dimostrato che la dimensione minima è quella regionale. Ho la sensazione — e la Banca d'Italia mi pare che se ne sia accorta — che oltre quella dimensione comincino a verificarsi delle diseconomie di scala, per cui il costo amministrativo per unità di prodotto, anziché continuare a ridursi con l'incremento della grandezza, riinizia ad aumentare.

Quindi il nostro obiettivo non è quello di diventare più grandi di una banca regionale.

P R E S I D E N T E. Per quanto attiene ai depositi, mi sapreste dire qual è, grosso modo, la percentuale relativa ai depositi di imprese e quella relativa ai depositi di privati risparmiatori, ossia di famiglie?

S E L L A. Non ho dei dati precisi al riguardo, ma le posso dire che a mia impressione l'85 per cento riguardi le famiglie ed il 15 per cento le imprese.

A N D R E A T T A. Cosa succederebbe alla struttura dei depositi se un regolamento imposto dalle autorità monetarie impedisse la remunerazione dei depositi in conto corrente? Lei immaginerebbe grossi mutamenti nella struttura del passivo?

S E L L A. Indubbiamente. Innanzitutto, si verificherebbe una riduzione dei depositi totali, perché tutta quella parte dei depositi a vista che oggi prende il comodo 9-10 od anche 11 per cento si trasformerebbe in buoni del Tesoro o, magari, in obbligazioni anche di società industriali primarie di durate comprese fra i 3 ed i 10 anni per lucrare un tasso un po' più alto di quello che potrebbe rendere un deposito bancario vincolato — supponiamo — a 3 o 4 anni;

5^a COMMISSIONE30^o RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

un'altra parte dei depositi si riverserebbe presumibilmente sulla Borsa e quindi sul capitale di rischio.

Dalle nostre parti c'è un grosso anelito ad investire in Borsa, il quale, però, non si tramuta in investimento, poichè non c'è la convinzione che l'autorità politica voglia permettere che le imprese tornino al profitto ed alla distribuzione di dividendi. Se ci fosse questo convincimento, io garantisco che i denari tornerebbero in Borsa ed al capitale di rischio; e quanto si è potuto constatare con la Olivetti che ha recentemente realizzato un aumento di capitale, e di cui nella nostra zona ci sono molti piccoli azionisti. La personalità di Carlo De Benedetti ha richiamato una partecipazione completa all'aumento di capitale ed anche provocato una sottoscrizione, un acquisto, *ex novo*, di azioni Olivetti.

A N D R E A T T A. Quali sono le conseguenze delle industrie laniere della presenza di imprese, di stabilimenti pubblici che lavorano in quel campo?

S E L L A Lei tocca un argomento che per i biellesi è estremamente scottante. Le conseguenze sono disastrose, poichè queste imprese pubbliche, che producono perdite vendendo in concorrenza dei prodotti che sono uguali a quelli delle nostre industrie biellesi, le obbligano a guadagnare meno, o, al limite, a perdere e poi anche a chiudere. Ora, per una mentalità come quella dei biellesi « grida vendetta » il fatto che un privato sia costretto a chiudere perchè realizza delle perdite vendendo un prodotto uguale a quello che vende l'impresa di Stato, la quale realizza le stesse o maggiori perdite con il vantaggio però che lo Stato compensa le perdite con l'aumento dei fondi di dotazione o dei capitali sociali, a fondo perduto.

Vorrei al riguardo precisare che spesso queste perdite non vengono considerate per quello che sono veramente, in quanto non si tratta solo di distruzione di ricchezza, ma anche di lucro cessante, perchè le aziende avrebbero dovuto produrre utili. Per cui la « perdita » è in realtà doppia, da un lato

vi è la distruzione di ricchezza, dall'altro la mancata produzione della stessa, il lucro cessante, senza contare poi lo sconquasso creato sul mercato.

A N D R E A T T A. Quindi lei nelle sue esperienze ha constatato che il sostegno ad attività non economiche ha provocato altrove nel sistema minore crescita o riduzione dell'occupazione. Noi talvolta ci troviamo dinanzi a richieste di finanziamenti a fondi di dotazione per il mantenimento dell'occupazione ed è interessante il fatto che lei ci dica di aver visto distruggere possibilità di posti di lavoro in altre parti del Paese per effetto di decisioni che noi in questa sede prendiamo.

S E L L A. Certo, il mantenimento dei posti di lavoro in una determinata zona — ad esempio — del Veneto può provocare sconquassi tali che altre aziende, per esempio nel Biellese, chiudono.

P R E S I D E N T E. C'è stato un incremento netto di disoccupazione?

S E L L A. Statisticamente no, ma c'è stata una mobilità delle aziende corrispondente alla mobilità della manodopera. C'è stata una variazione di prodotti, in quanto le aziende nuove nate hanno dovuto orientarsi verso altri prodotti se in precedenza si trovano in concorrenza — ad esempio — con la Lanerossi, nel senso che o hanno dovuto cambiare prodotto con tutta una tecnologia diversa, con tutta una serie di materie prime diverse, oppure hanno dovuto chiudere.

Noi ci chiediamo spesso perchè, per mantenere un'occupazione che provoca tutte queste conseguenze, non si stabilisca invece un bel sussidio alla disoccupazione che copra l'80, il 90 per cento del salario fino a che al disoccupato non sia stato offerto un nuovo lavoro. Questo porterebbe meno danni alla collettività e, permettendo il fallimento delle imprese pubbliche, si darebbe maggiore responsabilizzazione ai banchieri i quali, in tal modo, non finanzierebbero le imprese pubbliche soltanto perchè, essendo

5^a COMMISSIONE30^o RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

dello Stato, non possono fallire — pur avendo dei bilanci disastrosi — ed inoltre si responsabilizzerebbero anche i *manager* pubblici, perchè è comodo essere a capo di un'impresa che comunque non può fallire. Invece, qualche bel fallimento anche di imprese pubbliche ed una manodopera tutelata da un sussidio alla disoccupazione, come mi pare esista — ad esempio — negli Stati Uniti, e non più da un aumento indiscriminato dei fondi di dotazione, a nostro avviso sarebbe ottimale.

A N D R E A T T A. Vi pregheremmo di inviarci, come allegato, un appunto sul *leasing* contenente indicazioni, valutazioni e idee sul tipo di regolamentazione che sarebbe più opportuna allo scopo di facilitare l'estensione del *leasing*. Questo ci sarebbe molto utile.

M A U R I Z I O. Vorrei fare un'ultima osservazione. Alcuni punti della nuova normativa sulla ristrutturazione finanziaria delle imprese ci lasciano perplessi, soprattutto a proposito delle conseguenze che questi punti potranno avere sul risparmiatore. Noi riteniamo che il fatto di trasferire sulle banche il conto di oneri finanziari che le imprese comunque non riescono a sopportare per varie ragioni avrà come primo risultato l'allargamento della forbice dei tassi, perchè è chiaro che le banche cercheranno di recuperare. Noi non siamo interessati, fortunatamente, a questo problema, però non vorremmo che i risparmiatori finissero per pagare, oltre all'inflazione degli anni scorsi, anche la nuova spinta inflazionistica che certo potrà verificarsi.

A N D R E A T T A. Per quelle aziende che non hanno da sopportare queste perdite la concorrenza dovrebbe essere più facile, mentre dovrebbe essere difficile scaricare o sui depositanti o sulla clientela. Credo che il Tesoro regolerà la concorrenza con i suoi tassi, comunque.

S E L L A. In qualche zona vi sono condizioni di minore concorrenza, o addirittura di monopolio.

A N D R E A T T A. Loro vorrebbero suggerirci addirittura un fondo di rotazione delle banche?

M A U R I Z I O. Suggerirei una riduzione di capitale e apporti di danaro fresco. Si cancellano dal bilancio i crediti inesigibili e non facciano una moratoria mitemizzata.

A N D R E A T T A. Sembra che la professione preferisca le perdite in conto economico a quelle in conto capitale.

M A U R I Z I O. Sì, perchè c'è forse la possibilità di recuperare.

A N D R E A T T A. Qual è il suggerimento alternativo al testo delle norme di ristrutturazione, alla filosofia in cui si vorrebbe muovere una ristrutturazione, di fronte alla quale troviamo parecchie riluttanze, in genere?

M A U R I Z I O. La mia impressione personale è che le perdite, che purtroppo esistono, con il sistema dei consorzi possano essere rimandate di quattro o cinque anni. Dopo, l'inflazione ed il gonfiamento dei bilanci bancari le riducono, però si tratta di un palliativo. Bisognerebbe avere il coraggio di dire: le perdite esistono, le spazziamo e poi quelle banche che hanno mangiato una parte del loro patrimonio siano costrette a provvedere con aumenti di capitale oppure a scaricare i relativi fondi rischi. Mi sembra preferibile scaricare gli oneri su tutta la comunità, se è una perdita che deve essere sopportata da tutta la collettività piuttosto che solo sui clienti e specie sui risparmiatori.

Tale operazione sarà certamente molto sfumata, perchè vi è sempre il timore di una reazione. Noi pensiamo che per prima cosa le banche perderanno credito all'estero, il che ha la sua importanza.

A N D R E A T T A. Non credete che evidenziando le perdite si avrebbero gli stessi risultati?

5^a COMMISSIONE30^o RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

M A U R I Z I O . No.

A N D R E A T T A . Allora una sistematizzazione extragiudiziale dei rapporti tra debitore e banca può essere dedotta dal fondo rischi, o è necessario, dal punto di vista delle norme fiscali, che sia intervenuta una sentenza fallimentare, per poter dedurre dal fondo rischi la perdita?

S E L L A . Lei affronta un altro problema interessante. Nei paesi esteri gli accantonamenti a fondo rischi non sono tassati fino a quando non sono portati a patrimonio o fino a quando la loro contabilizzazione non dimostra che sono utili. In Italia il fisco pretende addirittura di tassare gli interessi sui crediti dubbi, e sia; ma da quest'anno le banche verseranno anticipatamente addirittura le imposte sulle perdite.

Bisognerebbe, per ovviare, che esse fossero autorizzate, prima della sentenza del tribunale, passata in giudicato, a compensare le potenziali perdite con il fondo rischi, salvo ovviamente rivedere la situazione in conguaglio tempi successivi.

P R E S I D E N T E . Poichè nessun altro domanda di parlare, ringraziamo vivamente i nostri interlocutori del contributo dato ai lavori della Commissione e rinviamo il seguito dell'indagine conoscitiva ad altra seduta.

La seduta termina alle ore 19,35.

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI

Il consigliere parlamentare delegato per i resoconti stenografici

Dott RENATO BELLABARBA

ALLEGATO A

QUESTIONARIO PER LE AZIENDE DI CREDITO

BANCA POPOLARE COMMERCIO E INDUSTRIA
MILANO1.1. Indicare i seguenti dati (*in milioni di lire*):

	31-12-1976	31-12-1977
— Depositi e conti correnti di corrispondenza con la clientela	303.237	416.644
— Impieghi in crediti	204.803	248.453
— Patrimonio	21.915	22.624
— Totale dell'attivo (al netto dei conti d'ordine)	515.770	660.610
— Prestiti di firma	15.778	14.125

1.2. Presentare la ripartizione degli impieghi creditizi in essere per settori di attività economica. Dati in milioni di lire.

	31-12-1976	31-12-1977
a) Pubblica Amministrazione	93	1.026
b) Imprese finanziarie e assicurative . .	6.192	5.477
c) Imprese non finanziarie	182.375	224.711
di cui: c-1) a struttura pubblica . .	151	—
c-2) altre	182.224	224.711
d) Istituzioni senza finalità di lucro, famiglie e unità non classificabili . .	15.477	17.024
e) Istituzioni creditizie	666	215
f) Operatori non residenti		
g) Totale	204.803	248.453

1.3. Quale percentuale delle cifre di cui alla riga c) si riferisce orientativamente a finanziamenti ad imprese industriali?

31-12-1976	31-12-1977
72,5 %	74 %

1.3-bis Quale percentuale dei crediti di firma si riferisce a finanziamenti ad imprese industriali?

	1976	1977
Dati non reperibili		67,6 %

1.4. Indicare orientativamente la ripartizione degli impieghi creditizi in essere con imprese industriali secondo rami e classi di industrie (*in milioni di lire*), secondo la classificazione della centrale dei rischi.

Ramo	1976	1977
<i>2. Industrie estrattive</i>		
Estrazione di combustibili e di minerali metallici	97	100
Estrazione di materiale da costruzione, zolfo, ecc.	756	589
	853	689

3. Industrie alimentari e affini

Industria molitoria e della pastificazione	784	1.520
Industria dolciaria	2.337	1.674
Industria conserviera	2.993	6.220
Industria casearia	454	500
Industria delle bevande alcoliche (esclusa birra)	412	1.378
Industria della birra, delle bevande analcoliche, ecc.	247	498
	7.227	11.790

4. Industrie tessili

Industria della lana	860	586
Industria del cotone	5.476	6.809
Industria della seta	5.917	8.261
Industria della canapa, del lino, della juta, ecc.	7.652	8.432
	19.905	24.088

5. Industrie del vestiario e abbigliamento 3.070 3.803

6. Industrie delle calzature 81 108

7. Industrie delle pelli e del cuoio 555 633

8. Industrie del legno 1.962 3.012

9. Industrie del mobilio e dell'arredamento in legno 3.554 4.228

	Ramo	1976	1977
10. Industrie metallurgiche			
Industrie siderurgiche	11.634	13.298	
Industrie dei metalli non ferrosi . .	4.809	4.296	
	16.443	17.594	
11. Industrie meccaniche			
Industria per la produzione di appa- recchi elettronici	3.764	3.052	
Industria per la produzione di ma- teriale elettrico, ecc.	7.191	8.936	
Industria per la produzione di mac- chine per l'industria	8.245	10.060	
Industria per la produzione di elet- trodomestici	668	1.252	
Industria della meccanica fine e di precisione	3.390	4.650	
Industrie meccaniche varie	12.020	15.983	
	35.278	43.933	
12. Industrie dei mezzi di trasporto			
Industria per la costruzione di navi, esclusi i motori	218	176	
Industria degli auto-motoveicoli ed affini	1.791	6.672	
Industria per la produzione di altri mezzi di trasporto	1	—	
	2.010	6.848	
13. Industrie lavorazione metalli non ferrosi			
Industria per la produzione di ce- mento, calce e gesso	594	1.316	
Industria per la lavorazione di la- terizi	638	864	
Industria del vetro, escluso quello per ottica	171	129	
Altre industrie dei minerali non metalliferi	242	408	
	1.645	2.717	
14. Industrie chimiche			
Industria dei prodotti chimici per l'agricoltura	341	352	
Industria dei prodotti farmaceutici	4.609	6.669	
Industria per la produzione di sa- poni, profumi, ecc.	2.704	3.703	
Industria per la produzione di cel- lulosa, ecc.	330	868	
Industria dei prodotti chimici vari	7.725	7.176	
	15.709	18.768	

Ramo	1976	1977
15. <i>Industrie derivati petrolio e carbone</i>	3.943	4.539
16. <i>Industrie della gomma</i>	1.409	1.682
17. <i>Industrie della carta e cartotecnica .</i>	4.294	4.510
18. <i>Industrie poligrafiche editoriali e affini</i>	2.271	3.326
19. <i>Industrie foto-fono-cinematografiche .</i>	131	94
20. <i>Industria prodotti materia plastiche</i>	3.363	4.658
21. <i>Industrie manifatturiere varie . . .</i>	2.119	2.295
22. <i>Industrie delle costruzioni e installazioni</i>		
Industrie costruzioni edili e lavori affini	2.154	2.811
Industrie movimenti di terra, lavori stradali	2.055	2.142
Installazione di impianti	1.446	980
	5.655	5.933
23. <i>Industrie produzione e distribuzione energia elettrica, gas, ecc.</i>		
Produzione e distribuzione di energia elettrica	151	—
Produzione e distribuzione gas	—	—
Distribuzione ed eventuale produzione di acqua	—	—
	151	—

1.5. Presentare la ripartizione dei prestiti per cassa in essere alla data del 31 dicembre 1977 nelle seguenti classi di importo riferito al valore del credito utilizzato.

A) TOTALE DEI PRESTITI IN ESSERE

	Numero	Importo complessivo (in milioni)
a) 0- 29 milioni	3.373	28.447
b) 30- 99 milioni	836	45.825
c) 100-499 milioni	485	102.997
d) 500 milioni-2 miliardi	69	54.484
e) 2 miliardi-5 miliardi	6	16.700
f) oltre 5 miliardi	—	—
g) Totale	4.769	248.453

B) PRESTITI ACCORDATI AD IMPRESE NON FINANZIARIE

	Numero	Importo complessivo (in milioni)
a) 0- 29 milioni	1.668	18.194
b) 30- 99 milioni	773	42.648
c) 100-499 milioni	471	99.753
d) 500 milioni-2 miliardi	66	51.723
e) 2 miliardi-5 miliardi	5	13.700
f) oltre 5 miliardi	—	—
g) Totale	2.983	226.018

1.6. Classificazione dei prestiti in essere alla data del 31 dicembre 1977 in relazione al loro valore unitario.

VALORE UNITARIO DEL PRESTITO	A) FIDI DIRETTI		B) FIDI INDIRETTI		C = A + B	
	Num.	Importo compless.	Num.	Importo compless.	Num.	Importo compless.
Sino ad 1/5 del patrimonio della Banca	4.765	247.520	(95)	18.497	4.765	266.017
Da 1/5 del patrimonio all'intero patrimonio	—	—	—	—	—	—
Oltre l'intero patrimonio della Banca	—	—	—	—	—	—
Totale	4.765	247.520	(95)	18.497	4.765	266.017

Come fidi indiretti sono state indicate garanzie di firma prestate da clienti aventi fidi diretti, evidenziate secondo la normativa della Centrale Rischi; di conseguenza, data l'identità dei soggetti il numero delle posizioni rilevate non è stato sommato alla prima nella terza colonna.

1.7. Indicare l'ammontare complessivo dei 10 maggiori fidi diretti in essere alla data del 31 dicembre 1977 (in milioni di lire).

Lire 23.337 milioni.

1.8. Nel corso dell'esercizio 1977 quanti prestiti per cassa e per quale importo complessivo (espresso in termini di « accordato ») sono stati concessi dalla banca ad imprese precedentemente non affidate?

— N. 424 prestiti per 33.759 milioni di lire (accordato).

1.9. Classificare le imprese beneficiarie dei prestiti di cui sopra in base ai seguenti schemi:

	Numero	Importo complessivo
a) Imprese industriali in forma di S.p.A., costituite dopo il 1975		
b) Imprese industriali in forma di S.p.A., costituite tra il 1965 e il 1974	718	125.366
c) Imprese industriali in forma di S.p.A., costituite prima del 1965		
d) Altre imprese industriali di forma giuridica diversa dalla S.p.A.	1.106	41.217
e) Imprese commerciali, di servizi e altre	1.159	59.435
f) Totale	2.983	226.018
g) Imprese facenti parte del settore a partecipazione statale (1)	34	17.661
h) Imprese appartenenti a gruppi privati italiani (2)	52	22.433
i) Imprese appartenenti a gruppi esteri	110	28.971
l) Imprese indipendenti	2.787	156.953
Totale	2.983	226.018

(1) Sono state rilevate anche le imprese a partecipazione statale minoritaria

(2) È stato assunto come elemento discriminante l'ammontare del fatturato consolidato del gruppo (maggiore o uguale a 100 miliardi).

2.1. Indicare il tasso di interesse minimo e massimo applicato a prestiti per cassa in lire compresi nelle classi sotto indicate in alcuni periodi temporali.

TASSI E PERIODI

DIMENSIONI DEL PRESTITO	gennaio 1977		luglio 1977		dicembre 1977		febbraio 1978	
	min.	max.	min.	max.	min.	max.	min.	max.
0- 29 milioni	21,-	23,5	20,-	22,5	17,-	19,5	17,-	19,25
50- 99 milioni	20,-	22,5	19,-	21,5	16,5	18,-	16,5	17,50
250-499 milioni	19,5	21,-	18,5	20,-	16,-	17,5	16,-	17,-
1-1,9 miliardi	19,5	20,5	18,5	19,5	16,-	17,-	16,-	17,-
5-9,9 miliardi	—	—	—	—	—	—	—	—

N.B. - Nell'indicazione dei tassi fare riferimento a quelli applicati a prestiti a favore di imprese industriali.

— Forma tecnica:

Portafoglio comm.	19,5	23,-	18,5	21,5	14,5	17,5	14,-	17,-
Portafoglio fin.rio	19,5	23,-	18,5	22,-	16,-	19,-	16,-	18,75
Conti correnti	19,5	23,5	18,5	22,5	16,-	19,5	16,-	19,25

Al fine di mantenere un minimo di omogeneità, la prima parte del prospetto riguarda esclusivamente i tassi applicati allo scoperto in conto corrente.

2.2. Indicare in base a quali criteri vengono individuate le imprese al cui indebitamento è abitualmente applicato il « prime rate ».

Assenza di rischio, elasticità di utilizzo, importanza del cliente sia in assoluto, sia relativamente a singole zone geografiche in cui operano i vari sportelli, entità del lavoro appoggiato e sua diversificazione su vari servizi.

2.3. La clientela cui è applicato il « prime rate » beneficia anche di migliori condizioni?

Non necessariamente, a fronte di particolari forme di utilizzo, ed a seconda delle varie congiunture, proprie della Banca, o relative al mercato.

2.4. In caso affermativo, sotto quale aspetto?

In situazione di abbondante liquidità per utilizzi cosiddetti di « denaro caldo », rimborsabile cioè su richiesta entro 48 ore, o per operazioni di solito autoliquidantisi in tempo breve (sconto di portafoglio, anticipi all'export, ecc.), oppure sotto forma di ridotte commissioni a fronte di particolari servizi.

2.5. Quali sono i principali elementi in base ai quali la banca giudica l'importanza o l'appetibilità di un cliente industriale?

La Banca giudica importante o appetibile un cliente industriale in relazione all'entità del fatturato ed alla sua incidenza, anche solo locale, come elemento trainante di imprese minori.

Altri elementi sono: una situazione patrimoniale equilibrata ed una redditività che consenta di finanziare un'ordinata espansione; inoltre la possibilità di ottenere una rilevante corrente di lavoro in contropartita di affidamenti a basso rischio; non necessariamente un'impresa con queste caratteristiche potrebbe beneficiare del « prime rate ».

2.6. Il numero *relativo* delle imprese cui è applicato il « prime rate » è variato significativamente — e in che senso — nei seguenti periodi?

	Ottobre 1976 - Marzo 1977	Aprile 1977 - Settembre 1977	Ottobre 1977 - Febbraio 1978
— non è variato . . .	×	—	—
— è aumentato . . .	—	×	× ×
— è diminuito . . .	—	—	—

La concentrazione delle aziende cui si applica il « prime rate » varia per una serie di circostanze, talune interne, altre esterne, che riguardano comunque essenzialmente la situazione di liquidità del sistema o dell'Istituto, e della domanda di credito del complesso dei clienti affidati.

In particolare nell'ultimo periodo l'alta liquidità dell'Istituto e lo scarso utilizzo dei fidi ha aumentato la concentrazione delle aziende che beneficiano del « prime rate ».

2.7. Quale *differenziale* — rispetto al « prime rate » — la banca dovrebbe applicare ad un prestito erogato ad un cliente da essa ritenuto marginale per compensare il maggior rischio e/o il maggior costo che il prestito stesso presenta?

I tassi massimi applicati alla clientela marginale non compensano il maggior rischio che ne deriva per la banca; lo scarto pertanto è sì in funzione della differenza di rischio, ma la sua ampiezza è inferiore a quella che sarebbe necessaria se fosse assunto il rischio come parametro senza correttivi.

2.8. Quali oneri aggiuntivi (commissioni od altre) rispetto al tasso di interesse la banca applica al cliente secondo le forme tecniche di prestito per cassa indicato al punto 2.1.?

Ciascuna forma tecnica prevede oneri aggiuntivi i cui minimi sono stabiliti dall'Accordo interbancario.

2.9. Quale è il divario *minimo* (espresso in punti percentuali) tra il tasso medio dei prestiti e il tasso medio della raccolta presso il pubblico che nell'esercizio 1977 è risultato necessario al fine di assicurare l'equilibrio economico della gestione?

Il differenziale tra tasso medio dei prestiti e tasso medio della raccolta, a parità di altre condizioni, risente della diversa efficacia esercitata nei vari periodi dei vincoli alla gestione imposti dalle autorità monetarie. In particolare nel 1977, esercizio peraltro anomalo, gli obblighi di portafoglio sono stati sotto il profilo economico meno onerosi che nel 1976 dato il maggior rendimento dei titoli, mentre si è accentuata la penalizza-

zione del basso tasso (5,50 per cento) sulla riserva obbligatoria contante a fronte di un aumentato costo della raccolta; determinante inoltre è stato il massimale sull'accrescimento dei crediti che ha provocato un rapido deterioramento del rapporto impieghi/depositi, obbligando a mantenere più elevati i tassi attivi per compensare la proporzionalmente minore cifra su cui erano applicati.

Bisogna inoltre precisare che l'equilibrio economico di una azienda di credito non può prescindere dal conseguimento di un giusto livello di utili, pena la perdita di fiducia e credibilità sia da parte dei risparmiatori depositanti sia da parte della compagine sociale; è indispensabile inoltre lo stanziamento di fondi rischi in misura ben superiore a quella fiscalmente ammessa, in quanto tecnicamente insufficiente, soprattutto perdu-rando una situazione economica sfavorevole come l'attuale.

Le ultime considerazioni, di natura ovviamente soggettiva, non permettono di indicare una risposta puntuale, ma solo un campo di variabilità del divario minimo tra tassi attivi e passivi che per il nostro Istituto oscilla nel 1977 tra il 6,50 per cento e il 7,50 per cento. Il risultato è stato influenzato per il nostro Istituto in senso positivo dall'elevato rapporto mezzi propri/depositi e in senso negativo dalla insoddisfacente redditività di servizi diversi dalla intermediazione finanziaria, che la pubblica amministrazione tende sempre più ad accollare al sistema banca-rio a condizioni non remunerative.

3.1. Quali sono gli elementi più importanti nella determinazione dell'entità del fido da concedere ad una impresa industriale? (Indicare non più di tre risposte).

- entità del fatturato
- numero ed entità delle relazioni creditizie intrattenute dall'impresa
- entità del lavoro bancario che essa è in grado di fornire alla banca
- capacità di dare al credito una movimentazione adeguata
- valore del patrimonio netto aziendale
- entità dei profitti
- valore delle garanzie reali offerte
- fiducia nelle capacità manageriali dell'imprenditore
- appartenenza dell'impresa ad un gruppo
- dimensione del patrimonio personale dell'imprenditore
- altri (indicare quali)

- 1) Entità del fatturato
- 2) Capacità manageriale dell'imprenditore

Altre:

— Propensione al reinvestimento degli utili per autofinanziare programmi di espansione.

— Anche gli altri elementi indicati esercitano una considerevole influenza sulla quantificazione del fido e talora sono preminenti rispetto ai tre indicati; generalizzare perciò una scala di priorità può portare a conclusioni senza alcun riscontro con una realtà che per la sua diversificazione costringe a ponderare diversamente i vari fattori di giudizio.

3.2. Quale è la documentazione minima richiesta in occasione della domanda di prestito avanzata da un'impresa industriale non precedentemente affidata?

	Piccola impresa	Media impresa	Grande impresa
1) Bilancio certificato	—	—	×)
2) Stato patrimoniale e conto profitti e perdite di n. 3 esercizi	—	in alternativa)	×)
3) Stato patrimoniale soltanto	×	—	—
4) Dati sul patrimonio dell'imprenditore	×	—	—
5) Altri documenti (indicare quali):			
— dettaglio rapporti bancari	×	×	×
— elenco fornitori - clienti con modalità e tempi di incassi e pagamenti	×	×	×
— posizione verso enti previdenziali	—	×	×
— per affidamenti a carattere specifico, autoliquidantisi, limitati nel tempo: contratti, fatture	×	×	×
— piani di investimenti con relativa copertura finanziaria	—	×	×

3.3. All'imprenditore viene abitualmente richiesto di presentare il piano degli investimenti corredata dalle modalità di copertura del fabbisogno finanziario previsto?

Normalmente, e in modo dettagliato, quando le dimensioni esigono un'analisi approfondita, sia che il nostro intervento venga richiesto come « operazione ponte » in attesa dell'erogazione di mutui concessi da Istituti a medio termine, sia in fase di istruttoria o revisione per affidamenti tipici del credito a breve.

3.4. I bilanci e i documenti forniti dall'impresa richiedente vengono sottoposti ad una procedura *standardizzata* di analisi finanziaria?

Sì, ed il risultato dell'analisi costituisce solo uno degli elementi importanti che concorrono al giudizio conclusivo.

3.5. In caso affermativo, quali sono gli indici (*ratios*) il cui livello e andamento presenta particolare importanza in relazione al giudizio di affidabilità? (Indicare almeno tre indici in ordine decrescente di importanza, chiarendo altresì succintamente la metodologia di calcolo.

Circolante netto:

inteso come *differenza* sia di segno negativo che positivo, tra disponibilità liquide (immediate e differite) e rimanenze attive da una parte, passività liquide dall'altra.

(Disponibilità liquide immediate + disponibilità liquide differite + rimanenze attive) — passività liquide.

Margine di struttura:

inteso quale *rapporto* tra il patrimonio da una parte (capitale + riserve + fondi di rivalutazione diversi) ed immobilizzi netti dall'altra. Questi ultimi sono costituiti dalla differenza tra immobilizzi, sia finanziari che patrimoniali, ed il totale dei fondi di ammortamento.

patrimonio

immobilizzi finanziari + immobilizzi patrimoniali — ammortamenti

Quoziente di immobilizzo:

inteso quale *rapporto* tra gli immobilizzi netti (costituiti dalla differenza tra immobilizzi, sia finanziari che patrimoniali, ed il totale dei fondi di ammortamento) ed il complesso delle attività.

immobilizzi finanziari + immobilizzi patrimoniali — ammortamenti

totale delle attività

Redditività:

intesa quale *valore percentuale* sulle vendite — al netto di IVA — dell'utile d'esercizio quale residua dopo l'imputazione delle poste di competenza.

utile d'esercizio percentuale

vendite nette

Gli indici sopra indicati (che costituiscono solo una parte di quelli normalmente calcolati) non sono elencati in ordine di importanza in quanto questa varia di volta in volta in relazione alle dimensioni della azienda, del settore merceologico di appartenenza, della situazione economica e finanziaria del sistema, accentuandosi quindi talvolta la rilevanza degli indici di redditività, talora quelli di liquidità.

3.6. Quale tasso di rotazione *minimo* la banca si attende, tenuto conto della sua entità, da una apertura di credito in conto corrente concessa ad una impresa industriale?

Tasso di rotazione *minimo*

0- 29 milioni	20
30- 99 milioni	18
100-499 milioni	14
0,5-2,0 miliardi	10
2,1-5,0 miliardi	8
oltre 5,0 miliardi	—

N.B. — Il tasso di rotazione va definito come rapporto tra somma dei movimenti dare e avere del conto nei dodici mesi o la cifra dell'accordato.

Le risposte date vanno intese solo in senso orientativo, in quanto sono molti gli elementi che concorrono alla determinazione del coefficiente di rotazione previsto, e l'ammontare del fido è solo uno di questi.

3.7. In quale misura le elaborazioni della Centrale dei Rischi risultano utili per orientare le decisioni della banca nell'attività di concessione e di controllo dei fidi?

In misura incidente, pur se l'affidabilità dei dati è minore rispetto al passato in seguito alla variazione dei criteri di raggruppamento delle categorie di rischio.

3.8. Un elevato numero di rapporti creditizi già intrattenuto dal richiedente fido costituisce elemento positivo o negativo nella valutazione della sua affidabilità?

- positivo
- negativo
- non influente

Perché?

Elemento *influente*, ma non è possibile affermare a priori che si tratti di elemento positivo o negativo. Le situazioni possono essere talmente diversificate che, di fatto, un numero elevato di rapporti può risultare negativo, ma non necessariamente.

3.9. Ponendo uguale a 100 il *volume* dei prestiti per cassa in lire in essere alla data del 31 dicembre 1977 indicare la loro distribuzione in rapporto al tipo di garanzia a disposizione della banca.

— portafoglio cambiario o prestiti autoliquidantisi	42,8 %
— prestiti in bianco	38,3 %
— prestiti garantiti da pegno di titoli e di merci	0,7 %

— prestiti garantiti da pegno (proprio o improprio) di somme di denaro, libretti di deposito, ecc.	1,0 %
— prestiti accompagnati da fidejussione dell'imprenditore o del soggetto economico dell'impresa	11,3 %
— prestiti assistiti da fidejussione di banca italiana od estera	0,9 %
— prestiti garantiti da ipoteca	4,9 %
— altri prestiti garantiti - anticipo su portafoglio in polizza	0,1 %
	<hr/>
	100,0 %
	<hr/>

La percentuale relativa ai prestiti in bianco è stata ottenuta come residuo delle altre voci; da precisare che le fidejussioni del soggetto economico dell'impresa garantiscono normalmente anche i prestiti tecnicamente autoliquidantisi.

3.10. Quale è normalmente il valore della garanzia richiesta rispetto all'entità del credito aperto?
(Fornire una indicazione percentuale)

Lo scarto tra il valore della garanzia prestata e l'importo del credito aperto oscilla a seconda dei casi nelle seguenti percentuali:

— Titoli obbligazionari	20 %-40 %
— Titoli azionari quotati	40 %-50 %
— Merci a largo mercato	30 %-40 %
— Fidejussione dell'imprenditore	0
— Fidejussione bancaria	0
— Ipoteca	50 %
— Depositi bancari	0
— Portafoglio a scadenza non breve	20 %-30 %
— Ricevute bancarie	0

Le percentuali sopra riportate vanno intese ovviamente riferite a clientela non giudicata affidabile senza garanzie.

3.11. Indicare il numero ed il valore delle partite in sofferenza di importo unitario superiore ai 10 milioni di lire concernenti imprese industriali.

- Al 31 dicembre 1976 n. 38 importo complessivo 4.429.593.793
- Al 31 dicembre 1977 n. 37 importo complessivo 4.912.327.381

4.1. Per quali dei seguenti gruppi di imprese industriali — classificate in base alla dimensione assoluta dell'ipotetico fabbisogno finanziario da coprire con credito bancario — la banca riterrebbe preferibile assumere il ruolo di:

- finanziatrice esclusiva
- finanziatrice principale (= fornitrice dal 50 per cento o più del fido usufruito dall'impresa)
- finanziatrice maggioritaria (= detentrice della quota di maggioranza relativa sul fido usufruito dall'impresa)
- finanziatrice minoritaria

Dimensione del fabbisogno finanziario aziendale coperto con credito bancario (in milioni di lire)	Posizione preferita dalla banca
0- 500	finanziatrice principale
500- 1.000	finanziatrice maggioritaria
1.000- 3.000	finanziatrice minoritaria
3.000- 5.000	finanziatrice minoritaria
5.000-10.000	N.N.
oltre -10.000	N.N.

L'attuale situazione del sistema di pluriaffidamenti è una conseguenza diretta della scarsa affidabilità e completezza delle informazioni fornite dall'impresa alla banca, alla insufficiente chiarezza dei bilanci (per ora solo in rari casi certificati dalle società specializzate) e dalla rigidità di taluni fattori della produzione che impongono necessariamente il frazionamento del rischio.

4.2. Per quali categorie di imprese e a quali condizioni la banca sarebbe disposta ad assumere il ruolo di finanziatrice principale come sopra definito?

Per le imprese medio-piccole ed a condizione che l'imprenditore sia disponibile ad esporre i fatti aziendali in forma completa ed aggiornata. Evidentemente, sempre che sussistano poi gli elementi di cui alla risposta sul 2.5, in tutto o almeno in misura ritenuta sufficiente.

4.3. Come ha reagito la banca al massimale di crescita degli impieghi in crediti, introdotto nell'ottobre del 1976 e reso più restrittivo nel marzo del 1977?

La Banca, all'introduzione dei massimali, si è soprattutto preoccupata di poter garantire la necessaria assistenza alla clientela tradizionale piccola e media; furono presi accordi quindi con le imprese di maggiori dimensioni che erano in grado di ridurre senza grossi problemi gli utilizzi, e furono escluse a priori nuove operazioni di carattere finanziario ed immobiliare non supportate da attività produttive o commerciali.

4.4. In particolare quali sono state le principali variazioni che essa ha apportato ai criteri di distribuzione del credito? Indicare, anche con dati quantitativi, su quali gruppi di operatori si sono concentrati gli effetti di restrizione dell'offerta di credito.

È stata incentivata la clientela a utilizzo elastico, e soprattutto a rigiro finanziario più veloce per evitare utilizzi non concordati e incontrollabili, con preferenza agli impieghi autoliquidantisi, in portafoglio allo sconto ed anticipi all'esportazione; notevole sviluppo è stato inoltre dato ai finanziamenti in valuta esclusi dai vincoli.

Per le nuove acquisizioni è stata data la priorità a imprese con tagli di affidamento contenuto che facessero prevedere utilizzi al di sotto del minimo censito.

La politica seguita ha dato positivi risultati, tanto che nel corso del 1977 tutte le richieste di fido motivate sono state accolte indipendentemente dai limiti di accrescimenti, che sono sempre stati, peraltro, rispettati.

4.5. Se le autorità monetarie permettessero oggi una maggiore crescita degli impieghi bancari, a quali categorie di imprese o a quali settori di attività la banca orienterebbe preferibilmente i nuovi finanziamenti? Per quali motivi?

Una eventuale liberalizzazione non indurrebbe la banca ad accrescere indiscriminatamente gli impieghi, e ciò in presenza di un comportamento inalterato del quadro economico; pertanto verrebbe continuata una prudente ed oculata ricerca di nuovi clienti, nella fascia delle imprese medie con validi programmi di investimento e buone possibilità di espansione sia sul mercato interno che su quelli esteri.

La diversificazione merceologica sempre perseguita non farebbe escludere nessun settore in particolare, se non fosse quelli che richiedono investimenti *pro-capite* troppo elevati, almeno finché non fluiscano a ritmo accettabile i finanziamenti degli Istituti a medio termine.

4.6. In quale misura la banca si è avvalsa della facoltà, attribuitale dalla recente disciplina, di concedere ad imprese industriali finanziamenti di durata formalmente compresa tra i 18 e i 60 mesi? Indicarne approssimativamente l'incidenza sul totale dei prestiti in essere al 31 dicembre 1977.

La banca solo eccezionalmente si è avvalsa della possibilità di finanziare oltre il breve termine le imprese (incidenza al 31 dicembre 1977: 1,46 per cento sul totale dei prestiti); gli impieghi a medio termine sono infatti quasi interamente riferiti a mutui ipotecari a privati ai sensi del decreto del Presidente della Repubblica n. 601 del 29 settembre 1973, aventi taglio medio di circa 12 milioni.

4.7. Per quali categorie di imprese la banca ha più frequentemente promosso le operazioni di cui sopra? E prevalentemente per quali finalità?

Non vi è stata a priori alcuna selezione merceologica, ma forse dimensionale, nel senso che mutui ipotecari sono di solito concessi a imprese di piccole-medie dimensioni, mentre finanziamenti in *pool* a 3/5 anni a tassi particolari vengono concessi a grossi gruppi industriali.

4.8. Quali servizi finanziari parabancari meritano di essere potenziati per migliorare la posizione delle imprese minori per quanto concerne le possibilità di accesso al credito?

- Consulenza per le operazioni di *import-export*.
- Orientamento delle scelte di finanziamento su strumenti alternativi quali il *leasing* e il *factoring*.

Altri:

- Costituzione di *pool* per la concessione di affidamenti con particolari finalità e a particolari condizioni.

4.9. Quali sono i fattori che hanno sinora ostacolato lo sviluppo dei servizi di cui sopra?

Per un verso la scarsa propensione alle innovazioni da parte degli imprenditori medio piccoli correlata da una mentalità spiccatamente individualista per l'altro difficoltà di accedere agli strumenti agevolati causata dalla mancanza di una adeguata opera di divulgazione e dalla maechinosità e contradditorietà delle norme.

ALLEGATO B

QUESTIONARIO PER LE AZIENDE DI CREDITO

B A N C A S E L L A — B I E L L A

1.1. Indicare i seguenti dati (*in milioni di lire*):

	31-12-1976	31-12-1977
— Depositi e conti correnti di corrispondenza con la clientela	184.408	235.669
— Impieghi in crediti	95.321	104.350
— Patrimonio	6.105	8.150
— Totale dell'attivo (al netto dei conti d'ordine)	248.979	304.958
— Prestiti di firma	8.982	10.078

1.2. Presentare la ripartizione degli impieghi creditizi in essere per settori di attività economica. Dati in milioni di lire.

	31-12-1976	31-12-1977
a) Pubblica Amministrazione	1.497	437
b) Imprese finanziarie e assicurative . .	366	1.612
c) Imprese non finanziarie	83.253	88.673
di cui: c-1) a struttura pubblica . .	3.151	2.727
c-2) altre	80.101	85.951
d) Istituzioni senza finalità di lucro, famiglie e unità non classificabili . . .	13.015	16.698
e) Istituzioni creditizie	500	550
f) Operatori non residenti	98	36
g) Totale	98.730	108.013

I dati relativi agli « Impieghi in crediti » di cui alla domanda 1.1 sono ricavati dal modulo 81 Vigilanza e differiscono dal « Totale » di cui alla domanda 1.2 che è stato ricavato da dati globali derivanti da un'elaborazione fatta per usi interni di questa banca realizzata sul modello della Centrale dei Rischi. In particolare le due cifre differiscono per l'ammontare del rischio per effetti scontati o accreditati s.b.f. alla clientela ancora da scadere alle date indicate, che sono compresi nel totale di cui al punto 1.2.

1.3. Quale percentuale delle cifre di cui alla riga c) si riferisce orientativamente a finanziamenti ad imprese industriali?

31-12-1976	31-12-1977
75,353 %	72,284 %

1.3.-bis Quale percentuale dei crediti di firma si riferisce a finanziamenti a imprese industriali?

31-12-1976	31-12-1977
86,812 %	84,332 %

1.4. Indicare orientativamente la ripartizione degli impieghi creditizi in essere con imprese industriali secondo rami e classi di industrie (*in milioni di lire*), secondo la classificazione della Centrale dei Rischi.

Classe	Descrizione classe	Ramo	Descrizione ramo	Num.	Importo compless.
02	Industrie estrattive	042	Combustibili e minerali	1	39
		043	Materiali da costruzione, altri	4	140
			Totale classe 02 . . .	5	179
03	Ind. alimentari . .	082	Molitoria e pastificazione	26	254
		083	Dolciaria	4	40
		084	Conserveria	5	506
		085	Casearia	0	0
		086	Olearia	0	0
		087	Saccarifera	0	0
		088	Bevande alcoliche. .	2	20
		089	Birra, bevande analcoliche	9	118
		092	Tabacco	1	5
			Totale classe 03 . . .	47	943
04	Industrie tessili . .	102	Lana	297	18.654
		103	Cotone	4	125
		104	Seta e fibre artificiali	339	13.592
		105	Canapa, lino, juta . .	105	6.680
			Totale classe 04 . . .	745	39.051
05	Industrie vestiario.	122	Vestiario e abbigliam.	25	388
			Totale classe 05 . . .	25	388
06	Industrie calzature	142	Calzature	3	29
			Totale classe 06 . . .	3	29

Classe	Descrizione classe	Ramo	Descrizione ramo	Num.	Importo compless.
07	Ind. pelli e cuoio	162	Pelli e cuoio	7	935
			Totale classe 07	7	935
08	Industrie legno . .	182	Legno	21	369
			Totale classe 08	21	369
09	Industrie mobilio .	202	Mobilio in legno . . .	40	320
			Totale classe 09	40	320
10	Ind. metallurgiche	222	Siderurgiche	15	676
		223	Metalli non ferrosi . .	7	217
			Totale classe 10	22	893
11	Ind. meccaniche .	242	Apparecchi elettronici	9	301
		243	Materiale elettrico . .	11	402
		244	Macchine tessili . . .	58	2.213
		245	Elettrodomestici . . .	8	154
		246	Meccanica fine, preci- sione	20	1.413
		247	Meccaniche varie . .	180	3.721
			Totale classe 11	286	8.204
12	Industrie mezzi di trasporto . . .	262	Costruzione navi . .	1	17
		263	Autoveicoli e affini . .	87	1.527
		264	Costruz. aereomobili .	0	0
		265	Altri mezzi di trasporto	1	10
			Totale classe 12	89	1.554
13	Industrie lavorazio- ni minerali . . .	282	Cementifere	7	47
		283	Laterizie	14	1.354
		284	Vetro	2	33
		285	Altre lavorazioni . .	5	15
			Totale classe 13	28	1.449
14	Industrie chimiche.	502	Concimi agricoli . . .	0	0
		503	Prodotti farmaceutici .	2	146
		504	Saponi, profumi, altri.	3	59
		505	Cellulosa, fibre artific.	3	87
		506	Prodotti vari	5	470
			Totale classe 14	13	762

5^a COMMISSIONE30^o RESOCONTO STEN. (7 novembre 1978)

Classe	Descrizione classe	Ramo	Descrizione ramo	Num.	Importo compless.
15	Industria petrolio .	522	Derivati petrolio, carbone	1	254
			Totale classe 15 . . .	1	254
16	Industria gomma .	542	Gomma	4	277
			Totale classe 16 . . .	4	277
17	Industria carta . .	562	Carta	7	98
			Totale classe 17 . . .	7	98
18	Ind. poligrafiche .	582	Poligrafiche, editoriali	27	275
			Totale classe 18 . . .	27	275
19	Industrie foto, fono, cinema	602	Foto, fono, cinema. .	10	69
			Totale classe 19 . . .	10	69
20	Industrie materie plastiche	622	Prodotti materie plastiche	5	188
			Totale classe 20 . . .	5	188
21	Industrie manifatturiere varie . .	642	Manifatturiere varie .	7	739
			Totale classe 21 . . .	7	739
22	Ind. costruzioni .	702	Edilizia e affini . . .	242	4.077
		703	Movimenti terra . . .	10	192
		704	Installazione impianti	28	247
			Totale classe 22 . . .	280	4.516
23	Industrie elettriche, gas e acqua . .	742	Energia elettrica . .	2	2.686
		743	Gas	4	258
		744	Acqua	2	1
			Totale classe 23 . . .	8	2.945
			TOTALE GENERALE .	1.680	64.437

1.5. Presentare la ripartizione dei prestiti per cassa in essere alla data del 31 dicembre 1977 nelle seguenti classi di importo riferito al valore del credito utilizzato.

A) TOTALE DEI PRESTITI IN ESSERE

	Numero	Importo complessivo (in milioni)
a) 0- 29 milioni	9.938	26.873
b) 30- 99 milioni	366	19.114
c) 100-499 milioni	166	37.672
d) 500 milioni-2 miliardi	23	19.560
e) 2- 5 miliardi	2	4.793
f) oltre 5 miliardi	0	0
g) Totale	10.495	108.012

B) PRESTITI ACCORDATI AD IMPRESE NON FINANZIARIE

	Numero	Importo complessivo (in milioni)
a) 0- 29 milioni	2.547	15.078
b) 30- 99 milioni	294	15.601
c) 100-499 milioni	151	35.059
d) 500 milioni-2 miliardi	21	18.147
e) 2- 5 miliardi	2	4.793
f) oltre 5 miliardi	0	0

1.6. Classificazione dei prestiti in essere alla data del 31 dicembre 1977 in relazione al loro valore unitario.

VALORE UNITARIO DEL PRESTITO	A) FIDI DIRETTI Num.	B) FIDI INDIRETTI Num.	C = A + B Num. Importo compless.
Sino ad un quinto del patrimonio del- la banca	10.683	105.750	3.750 197.281 14.433 303.031
Da un quinto del patrimonio all'inte- ro patrimonio . . .	7	11.896	14 25.142 21 37.038
Oltre l'intero patri- monio della banca.	0	0	0 0
Totale	10.690	117.646	3.764 222.423 14.454 340.069

1.7. Indicare l'ammontare complessivo dei 10 maggiori fidi diretti in essere alla data del 31 dicembre 1977 (*in milioni di lire*).

Lire 15.228 milioni.

1.8. Nel corso dell'esercizio 1977 quanti prestiti per cassa e per quale importo complessivo (espresso in termini di « accordato ») sono stati concessi dalla banca ad imprese precedentemente non affidate?

— n. 1.489 prestiti per 22.030 milioni di lire (accordato).

1.9. Classificare le imprese beneficiarie dei prestiti di cui sopra in base ai seguenti schemi:

	Numero	Importo complessivo
a) imprese industriali in forma di s.p.a. costituite dopo il 1975		
b) imprese industriali in forma di s.p.a. costituite tra il 1965 e 1974	(1) 662	51.872
c) imprese industriali in forma di s.p.a. costituite prima del 1965		
d) altre imprese industriali di forma giuridica diversa dalla s.p.a.	1.011	12.228
e) imprese commerciali, di servizi e altre	1.342	24.578
f) Totale	3.015	88.678

	Numero	Importo complessivo
g) imprese facenti parte del settore a partecipazione statale	7	3.176
h) imprese appartenenti a gruppi privati italiani		
i) imprese appartenenti a gruppi esteri	(2)	
l) imprese indipendenti		
Totale	7	3.176

(1) Non siamo in grado di ripartire in modo automatico le S.p.A. a seconda dell'anno di costituzione.

(2) Non siamo in grado di ripartire in modo automatico fra le voci *h*, *i* ed *l* gli affidamenti concessi ad imprese industriali anche per la difficoltà di definire cosa si intende per gruppo e cosa vuol dire appartenere ad un gruppo.

2.1. Indicare il tasso di interesse minimo e massimo applicato a prestiti per cassa in lire compresi nelle classi sotto indicate in alcuni periodi temporali.

TASSI E PERIODI

DIMENSIONE DEL PRESTITO	gennaio 1977		luglio 1977		dicembre 1977		febbraio 1978	
	min.	max.	min.	max.	min.	max.	min.	max.
0- 29 milioni
50- 99 milioni
250-499 milioni
1-1,9 miliardi
5-9,9 miliardi

N.B. – Nell'indicazione dei tassi fare riferimento a quelli applicati a prestiti a favore di imprese industriali.

Per rendere significativa la risposta abbiamo ritenuto di indicare tassi medi e prevalenti tagliando le punte estreme in basso e in alto che, anche in relazione agli importi, non sarebbero rappresentative.

La dimensione del prestito influenza relativamente sui tassi il cui livello dipende dalle capacità contrattuali del cliente; i clienti di minori dimensioni con inferiori capacità contrattuali pagano tassi mediamente un po' più alti.

	gennaio 1977	luglio 1977	dicembre 1977	febbraio 1978
<i>— Forma tecnica:</i>				
Portafoglio commerc.	18,50	18,50	16,—	15,50
Portafoglio finanz.	22,—	22,—	18,50	17,50
Conti correnti	22,—	20,50	19,—	17,50

2.2. Indicare in base a quali criteri vengono individuate le imprese al cui indebitamento è abitualmente applicato il « prime rate ».

Non esiste un criterio base in quanto l'applicazione dei tassi deriva dalla libera contrattazione fra la banca ed il cliente e quindi dipende dalle capacità contrattuali dell'impresa e della banca (per quest'ultima è molto influente la sua condizione di maggior e minor liquidità) che si basano principalmente sui seguenti fattori:

- 1) redditività dell'impresa richiedente;
- 2) elasticità di utilizzo;
- 3) indici di bilancio buoni o ottimi;
- 4) dirigenti preparati e informati;
- 5) piazza e zona.

2.3. La clientela cui è applicato il « prime rate » beneficia anche di migliori condizioni?

— o sì

Non necessariamente ma generalmente sì proprio per i motivi esposti al punto 2.2.

2.4. In caso affermativo, sotto quale aspetto?

— Migliori valute sui versamenti di assegni.
 — Minori maggiorazioni dell'interesse debitore in caso di » sconfini ».
 — Migliori valute per l'accredito S.B.F. di effetti.
 — Minori commissioni incasso effetti.
 — Minori giorni banca per lo sconto di effetti.

2.5. Quali sono i principali elementi in base ai quali la banca giudica l'importanza o l'appetibilità di un cliente industriale?

— Se sotto il profilo dell'affidamento (vedere punto 3.1).
 — Se sotto gli altri profili:
 1) dalla capacità imprenditoriale e di sviluppo del lavoro e della ricchezza;
 2) dalla sua iniziativa;
 3) dalla mole di lavoro che può dare alla banca;
 4) dalla quantità di esportazioni;
 5) dal pagamento dei salari e degli stipendi ai propri dipendenti con accredito ai conti dei dipendenti aperti presso la banca.

2.6. Il numero *relativo* delle imprese cui è applicato il « prime rate » è variato significativamente — e in che senso — nei seguenti periodi?

	Ottobre 1976 - Marzo 1977	Aprile 1977 - Settembre 1977	Ottobre 1977 - Febbraio 1978
— non è variato	×	—	×
— si è aumentato	—	×	—
— si è diminuito	—	—	—

2.7. Quale differenziale — rispetto al « prime rate » — la banca dovrebbe applicare ad un prestito erogato ad un cliente da essa ritenuto marginale per compensare il maggior rischio e/o il maggior costo che il prestito stesso presenta?

A nostro avviso è molto difficile quantificare un *maggior tasso* (o differenziale) che possa compensare di per sé il maggior rischio: infatti la banca non dovrebbe accogliere che molto marginalmente il principio

« assicurativo », anche se è ovvio che chi merita meno, e dà maggior rischio deve pagare di più. Volendo esemplificare, riteniamo che il differenziale minimo, rispetto al « *prime rate* », per clienti marginali, non dovrebbe essere inferiore al 2,5 per cento.

Circa il *maggior costo* è ovvio che questo dovrebbe essere recuperato.

Non è possibile quantificarlo perché varia enormemente da cliente a cliente.

2.8. Quali oneri aggiuntivi (commissioni od altro) rispetto al tasso di interesse la banca applica al cliente secondo le forme tecniche di prestito per cassa indicate al punto 2.1?

<i>Forme tecniche:</i>	<i>oneri aggiuntivi:</i>
Conti correnti	commissione massimo scoperto spese di chiusura conto
	maggiorazione di interessi dallo 0 per cento al 2 per cento in caso di sconfini oltre alle linee pattuite
Portafoglio commerciale	spese incasso
Portafoglio finanziario	spese incasso.

2.9. Quale è il divario *minimo* (espresso in punti percentuali) tra tasso medio dei prestiti e tasso medio della raccolta presso il pubblico che nell'esercizio 1977 è risultato necessario al fine di assicurare l'equilibrio economico della gestione?

A nostro avviso con le parole « equilibrio economico della gestione » si deve intendere una gestione tale che il risultato operativo consenta alla banca di effettuare:

- Accantonamenti a fondi indennità liquidazione dipendenti.
- Ammortamenti degli immobili funzionali, degli impianti e macchinari, dei mobili e arredi.
- Accantonamenti per imposte e tasse a pagare.
- Ammortamenti delle perdite su crediti non coperte dagli accantonamenti agli appositi fondi impegnati.
- Ammortamenti delle minusvalenze su titoli a reddito fisso.
- Accantonamenti a fondi impegnati per future perdite su crediti.
- Accantonamenti a fondi per oscillazione titoli e di conseguenza:
- Utili da non distribuire, ma da accantonare per il rafforzamento del patrimonio della banca in proporzione all'aumento dei depositi.
- Utili da distribuire agli azionisti.

Premesso quanto precede, riteniamo che il divario minimo non sia indicativo di per sé anche se calcolato con medie ponderate, perché sui ricavi incidono sia il livello degli impieghi in prestiti alla clientela che

varia molto da banca a banca, a causa del noto massimale limitativo al loro incremento, sia il costo dei servizi, molti imposti dallo Stato, servizi che non hanno legami né con la raccolta né con gli impieghi.

Sottolineiamo che, per quanto riguarda le « restrizioni creditizie » la posizione non è uguale per tutte le aziende di credito in quanto essa dipende dalla situazione in cui il singolo istituto poteva trovarsi anche occasionalmente nei periodi di riferimento in quanto le norme restrittive recitavano:

« La consistenza complessiva dei crediti in lire per cassa, erogati da ciascuna azienda o istituto sopra menzionati all'insieme della clientela ordinaria residente avente in essere posizioni individuali debitorie da lire 30 milioni in su, non potrà risultare accresciuta alle date sottoindicate — rispetto alla media aritmetica delle consistenze di detti crediti segnalati alla Centrale dei Rischi e relative alla fine dei mesi compresi tra marzo e settembre 1976 . . . ».

Riteniamo quindi che un « divario minimo » non sia molto indicativo ed in particolare per il 1977. Pur tuttavia, così come viene richiesto, avrebbe potuto essere nella pura ipotesi di una semplice intermediazione tra prestiti e depositi, erogati a livello ottimale, dell'ordine del 7,50 per cento circa, di cui una parte a sostegno del basso reddito derivante dagli investimenti obbligatori, un'altra parte dovuta all'impossibilità di superare, con i prestiti alla clientela, i limiti di cui alle note restrizioni ed il residuo, ovviamente, destinato a coprire parte dei costi generali amministrativi e l'utile dell'esercizio.

3.1. Quali sono gli elementi più importanti nella determinazione dell'entità del fido da concedere ad una impresa industriale? (Indicare non più di tre risposte).

- entità del fatturato
- numero ed entità delle relazioni creditizie intrattenute dall'impresa
- entità del lavoro bancario che essa è in grado di fornire alla banca
- capacità di dare al credito una movimentazione adeguata
- valore del patrimonio netto aziendale
- entità dei profitti
- valore delle garanzie reali offerte
- fiducia nelle capacità manageriali dell'imprenditore
- appartenenza dell'impresa ad un gruppo
- dimensione del patrimonio personale dell'imprenditore
- altri (indicare quali)

- 1) Fiducia nelle capacità manageriali (e imprenditoriali) dell'imprenditore
- 2) Entità dei profitti (e delle prospettive dell'azienda)
- 3) Valore del patrimonio netto aziendale (in proporzione ai debiti).

3.2. Quale è la documentazione minima richiesta in occasione della domanda di prestito avanzata da un'impresa industriale non precedentemente affidata?

	Piccola impresa	Media impresa	Grande impresa
— Bilancio certificato	—	×	×
— Stato patrimoniale e conto profitti e perdite di n. 3 esercizi.	—	—	—
— Stato patrimoniale soltanto	×	—	—
— Dati sul patrimonio dell'imprenditore	—	—	—
— Altri documenti (indicare quali):			
— stato patrimoniale dell'imprenditore proprietario	—	—	—

A volte, secondo necessità, per maggiore informazione, ad entrambi i tipi di imprese richiediamo uno o più dei seguenti tipi di documenti:

- 1) elenco crediti
- 2) elenco debiti
- 3) piani di investimento
- 4) carnet ordini
- 5) certificati aggiornamento INPS, INAM
- 6) budget di cassa.

3.3. All'imprenditore viene abitualmente richiesto di presentare il piano degli investimenti corredata dalle modalità di copertura del fabbisogno finanziario previsto?

Sì, nei casi in cui si preveda un rapporto dipendente da questi piani e in quei casi in cui si condizioni il fido alla ristrutturazione dell'azienda.

3.4. I bilanci e i documenti forniti dall'impresa richiedente vengono sottoposti ad una procedura standardizzata di analisi finanziaria?

— Sì

Se si tratta di aziende medie o medio-grandi, molto più raramente se si tratta di aziende medio-piccole o piccole.

3.5. In caso affermativo, quali sono gli indici (*ratios*) il cui livello e andamento presenta particolare importanza in relazione al giudizio di affidabilità?

(Indicare almeno tre indici in ordine decrescente di importanza, chiarendo altresì succintamente la metodologia di calcolo).

Premesso che questa banca sintetizza le voci del piano dei conti come segue:

CONTO ECONOMICO

Rimanenze iniziali	
+ acquisti dell'esercizio	
— rimanenze finali	
+ costi di lavorazione	
<hr/>	
= Costo Prodotto Venduto	Cpv
<hr/>	
Vendite dell'esercizio	V
— Costo prodotto venduto	Cpv
— Costi di vendita	
— Costi generali amministrativi	
<hr/>	
= Risultato operativo	Ro
+ Profitti vari	
— Costi finanziari e diversi	Of
<hr/>	
= Reddito Netto	Rn
<hr/>	

STATO PATRIMONIALE

Attivo

Liquidità Immediate Disponibili	L
Liquidità Differite Realizzabili	C
(al netto Fondo Svalutazione Crediti)	
Disponibilità di Magazzino	D
Totale attività correnti (L+C+D)	Ce
Immobilizzazioni Tecniche	It
(al netto degli ammortamenti)	
Immobilizzazioni Finanziarie	If
Capitale investito (Ce+It+If)	Ci

Passivo e netto

Passività Correnti	E
Passività Consolidate	R
Mezzi propri	Cn
Totale passivo (E+R+Cn)	

Questi sono i principali (*ratios*) comparati degli ultimi tre anni più comunemente usati:

$$\text{— rapporto di indebitamento: } \frac{(E + R) \times 100}{C_i}$$

$$\text{— rapporto corrente: } \frac{C_e}{E}$$

$$\text{— prova acida: } \frac{L + C}{E}$$

$$\text{— redditività delle vendite: } \frac{R_n \times 100}{V}$$

$$\text{— saggio del reddito: } \frac{R_n \times 100}{C_n}$$

$$\text{— grado di autofinanziamento: } \frac{\text{Utile} + \text{Ammortamenti} + \text{Accantonamenti (cash flow)} \times 1}{C_n}$$

$$\text{— incidenza oneri finanziari: } \frac{O_f \times 100}{R_o}$$

$$\text{— fatturato per dipendente: } \frac{V}{\text{numero dipendenti}}$$

$$\text{— durata media crediti: } \frac{C \times 360}{V}$$

$$\text{— copertura immobilizzazioni: } \frac{C_n + R}{I_t}$$

$$\text{— rotazione scorte: } \frac{D \times 360}{C_{pv}}$$

3.6. Quale tasso di rotazione *minimo* la banca si attende, tenuto conto della sua entità, da un'apertura di credito in conto corrente concessa ad un'impresa industriale?

- 0- 29 milioni
- 30- 99 milioni
- 100-499 milioni
- 0,5-2,0 miliardi
- 2,1-5,0 miliardi
- più 5,0 miliardi

N.B. — Il tasso di rotazione va definito come rapporto tra somma dei movimenti dare e avere del conto nei dodici mesi e la cifra dell'accordato.

Il tasso di rotazione cambia in modo così rilevante da azienda ad azienda che non ci sentiamo di esemplificare.

3.7. In quale misura le elaborazioni della Centrale dei Rischi risultano utili per orientare le decisioni della banca nell'attività di concessione e di controllo dei fidi?

Le elaborazioni della Centrale dei Rischi sono utili:

- cliente per cliente:
 - per controllare la veridicità delle dichiarazioni sui debiti verso banche (ed eventualmente del credito aperto) esposti nello stato patrimoniale;
 - per controllare il rapporto fra accordato ed utilizzato in totale e per ogni linea;
 - per sapere a quali forme tecniche di finanziamento il cliente ricorre preferibilmente.
- per aggregato:
 - per comparare la ripartizione, per settori, dei rischi della banca rispetto alla media regionale e nazionale.

3.8. Un elevato numero di rapporti creditizi già intrattenuto dal richiedente fido costituisce elemento positivo o negativo nella valutazione della sua affidabilità?

- positivo
- negativo
- non influente (si).
- Perché?

Perché il numero dei rapporti creditizi non influisce sulle motivazioni esposte al punto 3.1.

3.9. Ponendo uguale a 100 il *volume* dei prestiti per cassa in lire in essere alla data del 31 dicembre 1977 indicare la loro distribuzione in rapporto al tipo di garanzia a disposizione della banca:

— portafoglio cambiario e prestiti autoliquidantisi	30 % circa
— prestiti in bianco	
— prestiti garantiti da pegno di titoli e di merci	
— prestiti garantiti da pegno (proprio o improprio) di somme di denaro, libretti di deposito, ecc.	
— prestiti accompagnati da fidejussione dell'imprenditore o del soggetto economico dell'impresa	
— prestiti assistiti da fidejussione di banca italiana od estera	
— prestiti garantiti da ipoteca	10 % circa
— altri prestiti garantiti (specificare come)	(in parte contenuti nel 30 % di cui sopra)

3.10. Quale è normalmente il valore della garanzia richiesta rispetto all'entità del credito aperto? (fornire un'indicazione percentuale)

Nell'uso locale il settore bancario parla di credito aperto in percentuale del valore della garanzia: la differenza è chiamata « scarto ». Gli scarti sono trattati in relazione al valore di mercato dei titoli o delle merci poste in garanzia.

— Titoli obbligazionari	20 %
— Titoli azionari quotati	30 %
— Merci a largo mercato	40 %
— Fidejussione dell'imprenditore	20 %
— Fidejussione bancaria	0-20 %
— Ipoteca	40-50 %
— Depositi bancari	0 %
— Portafoglio a scadenza non breve	30 %
— Ricevute bancarie	(non sono ponibili a garanzia)

3.11. Indicare il numero e il valore delle partite in sofferenza di importo unitario superiore ai 10 milioni di lire concernenti imprese industriali:

— al 31 dicembre 1976 n. 10 importo complessivo lire 1.202 milioni
— al 31 dicembre 1977 n. 12 importo complessivo lire 1.001 milioni

4.1. Per quali dei seguenti gruppi di imprese industriali — classificate in base alla dimensione assoluta dell'ipotetico fabbisogno finanziario da coprire con credito bancario — la banca riterrebbe preferibile assumere il ruolo di:

— finanziatrice esclusiva
— finanziatrice principale (= fornitrice del 50 per cento o più del fido usufruito dall'impresa)

- finanziatrice maggioritaria (= detentrice della quota di maggioranza relativa sul fido usufruito dall'impresa)
- finanziatrice minoritaria.

Dimensione del fabbisogno finanziario aziendale coperto con credito bancario (in milioni di lire)	Posizione preferita della banca
0- 500	principale
500- 1.000	maggioritaria
1.000- 3.000	minoritaria
3.000- 5.000	minoritaria
5.000-10.000	minoritaria
oltre 10.000	minoritaria

Preferiamo la posizione di finanziatrice esclusiva fino a 200 milioni.

4.2. Per quali categorie di imprese e a quali condizioni la banca sarebbe disposta ad assumere il ruolo di finanziatrice principale come sopra definito?

Preferiamo il ruolo di finanziatrice principale per le aziende medie e medio-piccole. Alla condizione che siano da noi ben conosciute le capacità personali e la serietà dei dirigenti.

4.3. Come ha reagito la banca al massimale di crescita degli impieghi in crediti, introdotto nell'ottobre 1976 e reso più restrittivo nel marzo 1977?

La banca ha subito adeguato, per mezzo di un apposito programma del Centro Elettronico, gli affidamenti concessi stabilendo aritmeticamente i nuovi limiti, pari alle medie degli utilizzi per ogni singolo cliente alle date di riferimento. La decisione è stata immediatamente comunicata a tutta la clientela con apposita lettera stampata dal Centro Elaborazione Dati che spiegava le restrizioni e la metodologia seguita nei conteggi.

La banca per far fronte alle richieste più meritorie ed allo scopo di aiutare le aziende più bisognose:

- 1) Ha ridotto qualche rapporto «call» alle imprese industriali più grandi destinando le cifre rientrate al finanziamento delle imprese industriali medie e medio-piccole.
- 2) Ha offerto a tutta la clientela l'alternativa dei finanziamenti in valuta a fronte di importazioni ed esportazioni per compensare i minori finanziamenti in lire. Quando possibile ha consigliato che gli indebitamenti in valuta venissero coperti, ad evitare rischi di cambio, da contratti di esportazione nella stessa valuta, possibilmente, o da coperture a termine.
- 3) Ha incoraggiato le aziende ad esportare di più concedendo condizioni premio.

Si veda la nostra risposta 4.4.

4.4. In particolare, quali sono state le principali variazioni che essa ha apportato ai criteri di distribuzione del credito? Indicare, anche con dati quantitativi, su quali gruppi di operatori si sono concentrati gli effetti di restrizione dell'offerta di credito.

Le restrizioni hanno permesso alla nostra banca di effettuare una più rigorosa selezione dei propri crediti.

Riteniamo che per tutte le banche l'imposizione del massimale sia stata anche un'occasione per cercare di ridurre l'esposizione versi i clienti meno affidabili.

Gli effetti restrittivi sono stati risentiti maggiormente dalle società finanziarie, di *leasing*, dalle società commerciali e da quelle imprese industriali con un andamento ciclico (stagionale) delle vendite che, nei periodi di riferimento, si fossero private con un basso utilizzo dei loro affidamenti.

In generale tra le imprese industriali hanno risentito maggiormente delle restrizioni del credito quelle sottocapitalizzate e quelle operanti in settori economici sacrificati che permettono un ridotto autofinanziamento. Facciamo osservare che le grandi imprese hanno potuto far ricorso in alternativa al credito bancario ad un credito mercantile che hanno esse stesse imposto ai fornitori, allungando i termini di pagamento, ed ai clienti, accorciando i termini di incasso.

4.5. Se le autorità monetarie permettessero oggi una maggiore crescita degli impieghi bancari, a quali categorie di imprese e a quali settori di attività la banca orienterebbe preferibilmente i nuovi finanziamenti? Per quali motivi?

A categorie di imprese con strutture snelle e capaci di competere specie sui mercati esteri, con dimensioni medie o medio-piccole e nel caso delle più grandi solo se condotte con criteri di economicità da validi imprenditori.

La gestione di queste imprese dovrebbe essere tale da permettere come minimo un *cash-flow* sufficiente ad effettuare tutti i necessari accantonamenti, ad ammortizzare adeguatamente gli investimenti, ma di norma anche sufficiente a permettere la distribuzione di utili ai soci.

Ci orienteremmo preferibilmente verso quei settori dell'economia su cui in prospettiva si possono formulare buone previsioni sia per il mercato interno che per quello estero. Tenendo conto del criterio di ripartizione dei rischi per settori, eviteremmo quei settori in cui, per differenti ragioni, è forte la concorrenza di aziende condotte con criteri non economici o di aziende installate in Paesi in via di sviluppo, molto facilitate dal bassissimo costo della mano d'opera.

Ne risulterebbero favorite le imprese dei settori ad alto tenore di tecnologia, di *know-how* e di creatività.

4.6. In quale misura la banca si è avvalsa della facoltà, attribuita dalla vigente disciplina, di concedere ad imprese industriali finanziamenti di durata formalmente compresa tra i 18 e i 60 mesi? Indicarne approssimativamente l'incidenza sul totale dei prestiti in essere al 31 dicembre 1977.

I dati richiesti sono a noi noti soltanto per aggregato.

Possiamo comunque precisare che i finanziamenti donati erogati a medio termine a imprese industriali sono assai limitati (sono invece molti quelli erogati ad artigiani); infatti il finanziamento a medio termine, per la sua stessa caratteristica tecnica, è generalmente concesso contro garanzia ipotecaria e le imprese industriali usano tenere liberi da ipoteche verso aziende di credito i beni immobili di loro proprietà per poterli dare in garanzia agli Istituti a Medio Termine per cui ottengono finanziamenti di durata superiore al breve termine ed a tassi inferiori, nel passato quasi sempre agevolati.

Quindi il nostro intervento prevalente verso le imprese industriali è di aiuto e di appoggio verso gli Istituti a Medio Termine, con eventuale erogazione di un prefinanziamento del finanziamento a lungo concesso dagli Istituti a Medio Termine.

4.7. Per quali categorie di imprese la banca ha più frequentemente promosso le operazioni di cui sopra? E prevalentemente per quali finalità?

Artigiani, piccole industrie, per il finanziamento di investimenti.

Perché nella situazione economica italiana degli ultimi anni, con un esagerato conflitto sindacale che ha sempre mirato prima di tutto ad aumenti salariali (e perciò ad aumenti dei costi per le imprese) si è visto che solo aziende di quelle dimensioni con strutture snelle e dinamiche pronte a cambiare mercato e prodotti, a migliorare la propria organizzazione potevano meglio sopravvivere nel medio periodo.

Inoltre in imprese di quelle dimensioni l'assenteismo è meno frequente e la produttività e l'attaccamento al lavoro sono ancora attuali, almeno nella zona di nostra competenza.

4.8. Quali servizi finanziari parabancari meritano di essere potenziati per migliorare la posizione delle imprese minori per quanto attiene le possibilità di accesso al credito?

- consulenza amministrativa e contabile
- consulenza per le operazioni di import-export
- orientamento delle scelte di finanziamento su strumenti alternativi quali il leasing e il factoring.

Altri:

- insegnamento agli imprenditori della tecnica bancaria, delle analisi di bilancio secondo concetti finanziari moderni;
- consulenza sulla stesura di programmi a medio termine;
- ricerche di mercato;
- consulenza nella selezione dei crediti.

4.9. Quali sono i fattori che hanno sinora ostacolato lo sviluppo dei servizi di cui sopra?

In generale: la diffidenza tra banche e operatori e la poca conoscenza reciproca.

Per quanto ci riguarda siamo già da tempo sulla strada di cui sopra e abbiamo già raccolto risultati incoraggianti.

Alla base di tutto sta la franchezza reciproca e la convinzione che l'economia dipenda dal comportamento di tutti gli operatori.