

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

32^a SEDUTA

MARTEDÌ 21 NOVEMBRE 1978

Presidenza del Presidente COLAJANNI

INDICE DEGLI ORATORI

PRESIDENTE	Pag. 1151, 1154, 1155 e <i>passim</i>	ARCUTI	Pag. 1151, 1154, 1155 e <i>passim</i>
BASADONNA (DN-CD)	1158, 1159, 1160	IOZZO	1166, 1167
BOLLINI (PCI)	1155		
CAROLLO (DC)	1155, 1157, 1158 e <i>passim</i>		
GIOVANNIELLO (DC)	1162, 1163		
ROSSI Gian Pietro Emilio (DC)	1163, 1164		

Interviene alla seduta, a norma dell'articolo 48 del Regolamento, il dottor Luigi Arcuti, direttore generale dell'Istituto San Paolo di Torino, accompagnato dal signor Luciano Ghio, capo del Servizio fidi e condirettore centrale e dal dottor Alfonso Iozzo, capo del Servizio studi dell'Istituto.

La seduta ha inizio alle ore 17,35.

S C U T A R 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 dell'indagine conoscitiva sul finanziamento delle imprese industriali in Italia.

Oggi avremmo dovuto ascoltare il Presidente dell'Istituto San Paolo di Torino, professor Luciano Jona. Il professor Jona, però, mi ha inviato una lettera, di cui vorrei darvi lettura: « La prego di volermi scusare e di scusarmi presso la Commissione da lei presieduta se non intervengo, in rappresentanza dell'Istituto bancario San Paolo, all'audizione alla quale sono stato invitato.

Dall'agosto del 1977 sono scaduto dalla carica di Presidente del predetto Istituto ed il 21 settembre ultimo scorso il Comitato del credito ha provveduto a designare come mio successore il professor Coccioli.

Ragioni elementari di delicatezza mi impongono di evitare di interferire su quanto riflette i propositi programmatici sul futuro operativo del San Paolo ed esprimere il mio pensiero personale in proposito.

Per quanto riflette quella che è stata sinora la linea gestionale della Banca ed il suo indirizzo operativo, i risultati ottenuti emergono da dati di fatto che si commentano da sè. Il dottor Arcuti, direttore generale, e i dirigenti che lo accompagnano sono in grado di dare ogni più ampio chiarimento sulla strutturazione interna ed esterna della Banca e sui programmi in corso di elaborazione per la futura operatività della stessa alla quale ho in precedenza accennato ».

Ringrazio, quindi, il dottor Arcuti di essere qui presente. Al professor Jona non

so se esprimere l'augurio di poter venire presto in Commissione o di non venirci mai: non sono in grado di esprimere alcuna valutazione che possa soccorrerlo anche in queste strane situazioni che si verificano nelle contingenze attuali.

Dottor Arcuti, lei vuole fare una breve introduzione onde portare a conoscenza della Commissione la posizione dei suoi collaboratori? È consuetudine che si cominci con il fare una introduzione e poi si passi direttamente alle domande, a ciascuna delle quali si risponde singolarmente.

A R C U T I. La ringrazio, signor Presidente, e ringrazio gli onorevoli senatori, che saranno forse annoiati da questa sequenza di ripetizioni e forse anche di luoghi comuni.

Io dirigo l'Istituto San Paolo da circa un quinquennio e sono all'Istituto stesso da oltre un trentennio. Mi assistono nella relazione il signor Luciano Ghio, che è il capo del Servizio Fidi dell'Istituto, ed il dottor Iozzo, che è il capo del Servizio studi. L'elaborato che è stato preparato è il risultato della cooperazione tra questi due settori.

Se mi consentono, non per illustrare l'Istituto in quanto penso che sia conosciuto anche dalle linee programmatiche e dalle cifre che abbiamo delineato nella relazione presentata, vorrei soffermarmi qualche minuto per dire semplicemente che l'Istituto San Paolo nell'ultimo quinquennio, e proprio immediatamente dopo la crisi petrolifera, ha attuato delle profonde trasformazioni nella propria operatività.

Il « San Paolo » ha attualmente 250 filiali localizzate capillarmente in Piemonte e Liguria, in piccola quantità in Lombardia ed in alcune altre zone: in Emilia (Bologna, Piacenza) e in Toscana (Firenze, Prato). A Roma ha soltanto qualche filiale ed a Bari è presente da pochi anni.

Quindi, risentiamo molto della posizione nel Nord-Ovest d'Italia. Di recente vi è stata anche l'acquisizione del Banco Lariano, che opera capillarmente con 100 filiali in tre delle province più avanzate d'Italia: Milano, Varese, Como.

L'Istituto, in questo periodo, ovviamente ha dovuto trasformare i propri interventi.

E, come loro hanno potuto esaminare, i nostri interventi di cassa, cioè senza finalizzazione sulla percentuale dell'impiegato sono notevolmente diminuiti, avendo preferito fare interventi finalizzati, diciamo importazioni, oppure autoliquidantisi come sconto di portafoglio, accredito salvo buon fine e sovvenzioni alle esportazioni. Anzi, in questo settore, vivendo in una zona che è molto collegata con l'estero, si è dato un grosso sviluppo per questi interventi per assecondare le imprese nel momento in cui veniva a mancare la liquidità in Italia; tanto che riuscimmo ad ottenere grossi fondi dal sistema bancario internazionale, messi a disposizione della nostra clientela. Siamo quindi giunti ad oltre 500 miliardi di lire in contro-valore per interventi di importazione e di esportazione.

E qui vorrei dire — può essere un dato abbastanza significativo — che nel momento in cui le imprese trovavano difficoltà ad approvvigionarsi, consideravano, all'inizio, che l'affrontare il rischio di cambio connesso all'indebitamento in altre valute fosse abbastanza pesante. Ma, attraverso i nostri direttori, nel corso di riunioni che abbiamo avuto nelle unioni industriali, si è cercato non di convincerli a passare attraverso questa strada obbligata ma di insegnare loro che esiste oltre che una bilancia dei pagamenti del Paese, anche una bilancia dei pagamenti all'interno dell'azienda e che, quindi, quando le operazioni assunte in valuta estera potevano essere smobilizzate nella stessa valuta estera, di fronte ad un differenziale di tassi che in certi momenti è stato di oltre il 10 per cento, evidentemente l'assumere anche non un rischio in cambi ma la possibilità calcolata di poter smobilizzare il finanziamento attraverso l'introito di valuta estera, poteva essere un significativo apporto nel conto economico delle aziende.

Questo, quindi, è stato un punto abbastanza determinante. Noi abbiamo rappresentato, in questo modo, il 10 per cento degli interventi in valuta estera del sistema nei confronti delle aziende.

Vorrei dire che, come area Torino (e qui non vorrei esemplificare), ci trovammo per

primi ad affrontare la crisi del 1974, mentre invece le altre aree non risentivano ancora delle ripercussioni negative che si ebbero successivamente. In quel particolare momento, ci parve opportuno dare il sostegno — in linea principale — alle imprese operative, a tutti coloro che producevano beni, e che cercavano attraverso la produzione di questi beni di dare anche un grosso apporto alla bilancia dei pagamenti, superando, oltretutto, una situazione di fatto molto particolare, e cioè che lo sfogo dei prodotti in Italia non poteva avvenire, mentre il mercato estero poteva recepire le loro iniziative.

Il verificarsi della crisi — se mi è consentito aggiungere — determinò anche un particolare scossone psicologico a livello imprenditoriale. Moltissime aziende, che avevano trascurato sino a quel momento di allargare la propria sfera di acquirenti in quanto il mercato interno assorbiva, oppure, come nella nostra area, un solo acquirente acquistava tutta la produzione, superarono questo impatto della crisi (nel settore automobilistico in modo particolare) cercando all'esterno il piazzamento dei propri prodotti; cercandolo, ovviamente, nel campo che era loro congeniale. E nel campo metalmeccanico noi abbiamo assistito a delle vere e proprie trasformazioni benefiche proprio per la struttura industriale del nostro Paese in quanto queste aziende andarono ad intercalare i propri prodotti con le altre industrie metalmeccaniche europee (diciamo Germania, Francia ed Inghilterra), con punte anche, per quanto concerne Stati Uniti e Unione Sovietica, di alta tecnologia per determinati prodotti ed, evidentemente, trovarono un terreno abbastanza fruttifero che le costrinse a tecniche più raffinate e ad applicazioni tecnologiche più elevate di quanto si era riscontrato in passato.

Senza voler far riferimento alla legge di ristrutturazione industriale, direi che buona parte di queste imprese, specie di media e piccola dimensione, che poi si sono portate su dimensioni più efficaci, hanno già percorso una parte del cammino della ristrutturazione.

turazione industriale a livello delle proprie aziende.

Si parla tanto di ristrutturazione finanziaria. Direi che forse siamo vicino al momento del varo della legge relativa, legge che come Istituto vediamo con simpatia in quanto pensiamo che il costo della crisi petrolifera sia stato ormai pagato dal Paese, che i *terms of trade* del 1973 forse a fine 1978 verranno ripristinati; vi è, quindi, nuovamente possibilità di uno sviluppo — e questo sviluppo può avvenire anche attraverso la ristrutturazione finanziaria.

Ora, sappiamo che su questo problema vi sono delle idee, contrastanti, alcune avanzate, ed altre più conservatrici. Quindi oserai dire che il nostro sistema appare abbastanza diviso sulla visione di tale problema. La legge però ha posto una condizione: la volontarietà dei consorzi bancari. Quindi è sperabile che attraverso la volontà, forse di più istituti, per un processo di imitazione, poiché la competizione nel sistema tra gruppi di banche di grandi dimensioni e di medie dimensioni (queste ultime avanzanti in tutti i settori con passo abbastanza sbrigliato) è abbastanza vivace, si possa produrre una spinta a favore della ristrutturazione finanziaria delle aziende, e di certe aziende in modo particolare.

Vi è un problema fiscale, evidentemente, che deve essere considerato perchè il nostro sistema di capitalizzazione nelle banche — chiamiamolo così —, anche per un allineamento a quelli che sono i sistemi europei, deve poter ulteriormente capitalizzare gli istituti stessi.

In linea di massima notiamo infatti nel nostro sistema un rapporto, di 30 tra capitale e massa fiduciaria, mentre altri sistemi evidenziano un *ratio* di 1:10, 1:15, 1:20 al massimo. La capitalizzazione, facilitata evidentemente attraverso l'esenzione fiscale del fondo rischi, può avvenire e sta avvenendo. Se un'esenzione o un accompagnamento fiscale accade nel momento in cui la ristrutturazione finanziaria si sviluppa, indubbiamente questo produce effetti molto positivi in tal senso.

Manca qui un rappresentante di un organo deliberante dell'Istituto, anche se io par-

tecipo al Comitato esecutivo in qualità di deliberante. Una cosa è dire, come proponenti in Consiglio d'amministrazione, che sui fondi accantonati negli esercizi precedenti dobbiamo assumere determinati rischi di capitale, perchè così facendo si possono avere agevolazioni fiscali e un'altra cosa è affermare che sul conto economico di questo e degli anni futuri spendiamo i nostri impegni sperando che il conto economico li possa sostenere.

È un approccio al problema che ritengo debba essere fatto *ex post* anzichè *ex ante*, perchè il primo modo dà coraggio a tutti, il secondo necessita di una iniezione di incoraggiamento per coloro che debbono deliberare.

La capitalizzazione delle imprese e, nello stesso tempo, delle banche, è un fatto determinante. Se prendiamo, ad esempio, il nostro istituto, vediamo che esso, non ha azionisti nè fondi dallo Stato, che furono rifiutati per un prestigio di autonomia quando ci vennero offerti molti anni fa. Compito dell'esecutivo, pertanto, consiste nel cercare anno per anno la formula migliore di accantonamento al fine di capitalizzare la Banca e renderla più sicura di fronte ai rischi del futuro. È una corsa alla capitalizzazione resasi necessaria anche dal fatto che non viviamo più in un sistema italiano ma mondiale. Le banche italiane debbono reperire fondi all'estero per venire incontro alle necessità di finanziamento delle imprese e a quelle dei paesi esteri perchè acquistino i nostri prodotti. In questo caso dobbiamo assicurare approvvigionamenti a mediotermine per sopperire a necessità di crediti a mediotermine, grazie anche al fatto positivo rappresentato dalla legge sulle assicurazioni dei crediti all'esportazione che dovrebbe portare benefici negli anni futuri.

Quindi, le banche capitalizzate, nel giudizio sul rischio da parte del sistema mondiale, hanno indubbiamente una certa preferenza. V'è d'accordo anche, il rischio paese e nel rischio paese viene pure considerato il rischio impresa. Nelle nostre banche, di natura pubblica, ci atteniamo a tutto quello che può essere fatto, però ciò che gioca un ruolo di primo piano è sempre l'esame

del bilancio, esame, al quale ci si deve presentare con le carte in regola.

Desidero, inoltre, illustrare una documentazione che non possiamo immediatamente consegnare ma che ci riserviamo di trasmettere quanto prima alla Commissione. L'Istituto San Paolo ha avviato nello scorso anno una apposita indagine sull'evoluzione della struttura finanziaria delle imprese industriali che hanno rapporti con il nostro Istituto.

Alla fine dell'anno 1976 erano stati rielaborati 2.222 bilanci d'impresa per i quali erano state memorizzate le poste dello stato patrimoniale e del conto economico con un forte livello di analiticità.

I dati disponibili riguardavano le sole imprese strutturate sotto forma di società per azioni del comparto manifatturiero ed estrattivo e coprivano una sensibile quota del totale degli impieghi dell'istituto.

Tale rilevazione mira a migliorare gli elementi a disposizione dell'istituto per impostare la propria politica del credito. Attualmente è in corso l'aggiornamento concernente il 1977 che avremo a disposizione nei prossimi mesi. Preferiamo, pertanto, inviare alla Commissione dati più aggiornati di quelli del 1976. L'indagine comprende il 1974, il 1975 e il 1976, cioè l'anno successivo alla crisi petrolifera. Da questi dati risulta che nel primo anno la crisi non colpisce, morde terribilmente sulle aziende nel 1975 e nel 1976 le aziende reagiscono e si presentano in una migliore situazione. È pensabile che i dati del 1977 siano più positivi e favorevoli di quanto si possa sperare.

P R E S I D E N T E . L'indagine viene fatta di tre anni in tre anni?

A R C U T I . Viene aggiornata ogni anno mantenendo sempre lo stesso anno di partenza.

Desidero fare alcune osservazioni. I risultati economici ottenuti dalle imprese nel periodo in esame, si deteriorano al crescere della dimensione, confermando in tal modo una opinione largamente diffusa. I bilanci esaminati mettono, inoltre, in evidenza come il ricorso ai debiti bancari a breve sia ri-

sultato più sostenuto nel periodo, cioè nel triennio, per le imprese di minori dimensioni rispetto alle imprese medio-grandi. È necessario, a questo punto, ricordare come si dicesse che le piccole imprese non riuscivano ad ottenere crediti. Forse non è che non riuscissero ad ottenere crediti, ma non pensavano affatto ad ottenerli, almeno in certe aree del nostro paese. Nel momento in cui vi furono costrette, anche perchè erano aumentate le loro dimensioni e il mercato lo richiedeva, anch'esse hanno attinto al credito e l'hanno trovato, altrimenti non si presenterebbero con quei dati che noi abbiamo rilevato.

Nel triennio in esame — questo è un fatto positivo, è risultato decrescente il rapporto debiti bancari-fatturato. L'incidenza dei debiti bancari sul totale del passivo si è contratta, mentre i debiti verso fornitori sono rimasti stazionari e non v'è stato un trasferimento tra le diverse imprese di questi debiti. Solo la posta « altri debiti » risulta crescere nel corso degli anni. Poichè in detta posta residuale la voce maggiormente significativa riguarda i debiti dilazionati nei confronti degli enti di previdenza, appare plausibile l'ipotesi di un crescente ruolo « creditizio » svolto da queste istituzioni nei confronti di imprese anche di medie e piccole dimensioni. Seppur assurdo si potrebbe quindi presumere che il Tesoro, che ha assicurato la copertura degli sbilanci finanziari di tali enti, avrebbe pertanto, assunto, al meno in parte, il ruolo di finanziatore delle imprese private, dopo aver acquisito il controllo dei flussi finanziari verso gli enti locali, gli ospedali, le imprese pubbliche e i grandi gruppi privati. Dalle prime sommarie indicazioni sulle risultanze dell'elaborazione a livello settoriale, emergono alcuni fenomeni di particolare interesse da approfondire, eventualmente, in sede di aggiornamento dell'indagine.

Il rapporto debiti-mezzi propri risulta elevato in numerosi settori come la metallurgica e la metalmeccanica, mentre appare più basso per le imprese chimiche. È questo, un altro fatto che può far riflettere. Tuttavia, per queste ultime, tale indicatore risulta crescente.

5ª COMMISSIONE

32° RESOCONTO STEN. (21 novembre 1978)

P R E S I D E N T E . Dipende da chi erano i suoi clienti.

A R C U T I . Ritengo che siamo nell'ambito globale delle imprese chimiche.

C A R O L L O . Non credo, altre banche non sono così entusiaste di questa diagnosi, anzi ne fanno una opposta.

A R C U T I . Ho esposto un fatto positivo concernente l'investimento, ora ne illustrerò uno negativo.

Tuttavia, per le imprese chimiche, tale indicatore appare crescente ed è ugualmente basso il rapporto mezzi propri-immobilizzazioni attive nette. Il ricorso delle imprese al credito risulta, pertanto, nel caso delle imprese chimiche maggiore per il finanziamento degli investimenti e, negli altri comparti, per il capitale circolante.

Ci riserviamo di far pervenire alla Commissione questi dati, appena i risultati dell'anno 1977 saranno approntati, con alcune considerazioni che possono essere, eventualmente, discusse.

B O L L I N I . Vorrei conoscere la vostra opinione su una serie di dati che suscitano, sotto un certo profilo, non poche perplessità.

Risulta che nei primi sette mesi del 1978 i prestiti bancari alle imprese si sono ridotti del 2 per cento in termini reali, mentre la produzione industriale è salita del 4 per cento. Nello stesso periodo dell'anno 1977, si è avuta, invece, una espansione dei prestiti alle imprese del 2 per cento e un calo della produzione dell'11 per cento. Il settore nei primi otto mesi di quest'anno ha assorbito dal credito interno 16.900 miliardi su un flusso totale di 26.200 miliardi, lasciando, quindi, al settore privato 9.300 miliardi, pari al 35 per cento. Negli ultimi cinque anni, invece, per il settore privato era disponibile il 57 per cento, del credito.

Il Parlamento sta lavorando per trovare le forme per incrementare il flusso di capitale, di crediti alle imprese. Sorge in noi, allora la preoccupazione di capire che cosa concretamente è successo a seguito dall'avve-

nuta restrizione del credito. In quale grado e sotto quale profilo le imprese sono preoccupate per il livello dei tassi d'interesse, per la scarsa disponibilità di credito, per le difficoltà di programmare gli investimenti; eccetera. A noi sembra di rilevare che le imprese non abbiano così gravemente risentito di questi fenomeni. Vorrei sapere perchè, e che cosa è cambiato. È dunque migliorata così drasticamente la questione finanziaria delle imprese al punto che non dovremo accelerare ma rallentare l'erogazione degli aiuti alle imprese che, se questi sono i dati, non versano evidentemente in gravi difficoltà! Oppure la capacità delle imprese, dal punto di vista produttivo, è arrivata a tal punto che il fabbisogno finanziario per unità di prodotto si è di molto ridotto. O per altre vie sono arrivate alle imprese altre fonti? Emissioni di azioni, finanziamenti dall'estero, trasferimenti da parte dello Stato? Qual è la vostra opinione su questo fenomeno, evidentemente contraddittorio.

La seconda domanda è la seguente: lo spiazzamento delle imprese private quando interviene lo Stato a raccogliere il credito necessario per i propri finanziamenti, non si trasforma forse in uno spiazzamento anche per le banche? Lo Stato non ha forse emarginato le banche dal processo di finanziamento delle imprese proprio mentre l'intermediazione bancaria sarebbe in grado di assolvere ai suoi compiti con maggiore efficienza dello Stato?

A R C U T I . Lei ha già dato in gran parte risposta alle sue domande ed io concordo perfettamente con Lei. Vorrei soltanto ricordare due fatti che sono avvenuti nel corso dell'anno, e cioè: il sistema delle imprese al marzo '78 risultava indebitato nei confronti delle banche per un 4 per cento rispetto all'obiettivo che era stato prefissato dalla Banca d'Italia. Voglio dire che il contenimento doveva essere del 13 per cento, mentre il sistema era di quattro punti percentuali al di sotto. Evidentemente, c'era stato un rallentamento di produzione, una mancata ricostituzione di scorte ai livelli precedenti, quindi, una parte dei produt-

tori non aveva attinto al credito nella stessa misura in cui aveva attinto precedentemente. Tra il marzo ed il luglio, invece, il sistema non solo recuperò questo 4 per cento, ma addirittura raggiunse il tetto che era stato fissato dalla Banca d'Italia come punto di riferimento per il mese di luglio e questo significa che chi richiedeva credito ha cercato di assorbirne in misura rilevante.

Poi, quando sono state stabilite le nuove limitazioni al credito, si è partiti non dal mese di luglio ma dal mese di marzo, ossia dal momento in cui il sistema era al suo più basso livello, dando l'impressione che però la restrizione fosse un allargamento del credito in quanto non venivano più considerati nel contenimento i fidi sino a 50 milioni, mentre sino al 31 luglio i fidi che non riguardavano il contenimento erano quelli che non superavano i 30 milioni. Questo fatto però ha spiazzato le banche.

A questo punto, dalle cifre veniamo all'impressione, cioè alla « nasometria » nostra, che può essere abbastanza significativa. La « nasometria » ci dice che le aziende attingono al credito in misura inferiore rispetto a quelle che erano le loro precedenti richieste e da questo si deduce che hanno meno necessità di credito, tant'è vero che nel periodo che va da marzo a luglio scendiamo a tassi del 13 o del 13,50 o addirittura del 12,75 in qualche caso eccezionale che, però, non può fare testo.

Posso anche dire che nei primi nove mesi di quest'anno l'onere è stato del 15,35 per cento per tutte le aziende, grosso modo, con il particolare addirittura assurdo che gli importi al di sotto dei 50 milioni hanno avuto una media di tasso inferiore a quello del *prime rate*.

Quindi, in questi ultimi tempi abbiamo avuto una minore richiesta di credito da parte delle aziende perchè con molta probabilità i loro conti economici saranno migliorati ed anche perchè in questo periodo le aziende hanno imparato ad effettuare questa specie di bilancia dei pagamenti, anche nel caso di piccole e medie imprese, e ad affrontare in una certa maniera il problema del governo delle scorte. Nel '75-'76, poichè i tassi mordono e dilanano i conti econo-

mici delle imprese, queste ritengono opportuno controllare i magazzini affinché le scorte siano fisiologiche e non eccedentarie e qualche volta, per prudenza, anche al di sotto del livello minimo.

Ora, le scorte debbono essere sostenute con il capitale circolante, ma dal mese di luglio c'è una prospettiva di ripresa; il '79 sarà un anno buono e con molta probabilità la crisi è terminata, come si è letto di frequente sui giornali, nel mese di ottobre. Quindi, nasce la corsa al credito, che però trova un limite nel contenimento di quest'ultimo e nel fatto che non si può mettere la liquidità a disposizione delle aziende, proprio perchè molto probabilmente la Banca d'Italia, collegando la bilancia dei pagamenti ad un acquisto di scorte superiore ai limiti fisiologici, manterrà contenuta la cifra del credito onde evitare nuovamente ripercussioni negative sulla bilancia stessa.

Per quanto riguarda le altre domande che Lei ha formulato, concordo con i presupposti che ha indicato.

P R E S I D E N T E . Lei ritiene che questo allentamento nella domanda di credito da parte delle imprese abbia riscontro non solo nella migliore capacità di gestione finanziaria, ma anche in un rallentamento degli investimenti?

A R C U T I . Per quanto riguarda il problema degli investimenti, si deve fare una distinzione fra aziende di grandi dimensioni, in cui si fa il *bugget* per il triennio successivo ed aziende di medie e piccole dimensioni, in cui invece tutti i dati sono riportati nel taccuino dell'imprenditore.

Un rallentamento degli investimenti, specie di quelli di capitale fisso, è ormai riscontrato e gli istituti speciali, che sono quelli che maggiormente procurano il credito, possono in merito dare delucidazioni in base ai mutui che hanno stipulato in questi ultimi tempi. Abbiamo poi rilevato che di regola gli istituti speciali hanno posto determinate condizioni alla capitalizzazione delle aziende per una erogazione di mutui e, quindi, gli investimenti di notevoli dimensioni hanno subito un allentamento. Diver-

so è il caso delle piccole e medie aziende le quali, per non passare attraverso le forche caudine di determinati istituti speciali di credito, ricorrono al credito a breve per realizzare gli investimenti.

Abbiamo poi notato nelle aziende che abbiamo visitato che ci sono stati negli ultimi tempi miglioramenti a livello tecnico ed organizzativo con una ricerca di sistemi, di automatismi — non dico a livello delle catene di montaggio, ma dei magazzini, delle macchine e così via — capaci di migliorare la produzione e, quindi, di far scendere il costo dell'unità di prodotto.

C A R O L L O . Il problema del costo del denaro è indubbio che può avere un effetto scoraggiante oppure incoraggiante a seconda del quadro economico generale e a determinare questo costo concorrono varie cause, come ad esempio le spese per il personale e le spese di gestione nel complesso.

Pertanto, vorrei sapere quali sono stati, da cinque anni a questa parte, i mutamenti relativi ai costi del personale, vuoi per l'eventuale aumento del numero dei dipendenti, vuoi per i maggiori emolumenti. Faccio questa domanda perché in linea generale il sistema bancario ha aumentato, in alcuni casi anche in maniera considerevole, il numero dei dipendenti, a parte poi gli emolumenti che seguono certe spirali che altre categorie contestano o condannano.

Vengo al secondo quesito. Che io sappia, nell'ambito dell'interbancario, l'istituto San Paolo ha — buon per lui — più un ruolo di erogatore di credito che non di debitore. Vorrei sapere qual è il giudizio che dà il Banco di San Paolo circa questo ruolo certamente molto significativo.

A R C U T I . Per quanto riguarda il costo del personale, Lei ha fatto riferimento agli ultimi cinque anni. In proposito, Le posso dire che nel '73-'74 abbiamo avuto costi di personale, con aumenti, in proporzione superiori a quelli erogati a livello di sistema. Poi, dal '75 venne bloccato quel processo di scala mobile che favoriva notevolmente il personale bancario e, quindi, i costi si sono assestati avvicinandosi, sep-

pur restando superiori, alla media di quelli del sistema economico nel complesso.

C'è anche da dire che il costo del personale varia da una banca all'altra, peraltro, a seconda del numero dei dipendenti, che senz'altro diversifica i conti economici di una banca rispetto ad un'altra.

C A R O L L O . Nel 1973 e nel 1974 quanti eravate?

A R C U T I . Nell'ultimo quinquennio — senza considerare il Banco Lariano — siamo aumentati di 3.000 unità; si tratta cioè di 3.000 nuovi assunti contro 800 usciti. In definitiva, si può dire che 2.200 è la cifra di aumento dei posti di lavoro. Questo però è un dato di aumento del nostro Istituto piuttosto superiore alla media riscontrata nel sistema; ciò per due ordini di motivi: in primo luogo, per l'esplosione della attività nel settore estero (oggi siamo di fronte ad un aumento che è andato al di là del 100 per cento del lavoro che si faceva cinque anni fa, in termini monetari; pertanto, il servizio che viene reso per queste operazioni, essendo un servizio piuttosto qualificato, indubbiamente comporta un impiego massiccio di personale); in secondo luogo, perché nel periodo considerato sono stati affidati alle banche da parte della Pubblica amministrazione incarichi che prima non erano di pertinenza del sistema. Come è noto, infatti, in precedenza non incassavamo le tasse, mentre oggi facciamo questo servizio allo Stato; inoltre non pagavamo le pensioni, mentre oggi dobbiamo pagare le pensioni a decine di migliaia di persone, pensioni che prima passavano attraverso gli uffici postali. Si è verificato quindi anche uno scarico di compiti amministrativi, che peraltro il sistema bancario ha assorbito abbastanza bene, naturalmente con un incremento del personale. Dubiterei però che questo sia andato a caricare gli oneri delle imprese; oggi infatti i servizi debbono essere pagati onde far sì che i costi dei servizi stessi non vadano a scaricarsi sui costi dell'intermediazione, che le aziende cioè non debbano pagare per servizi non resi a loro ma resi a terzi. È quanto ogni banca sta

5^a COMMISSIONE

32° RESOCONTO STEN. (21 novembre 1978)

adesso facendo per non aggravare ulteriormente i costi.

Nella nostra relazione abbiamo detto che nelle condizioni in cui eravamo era necessario un margine tra raccolta e reimpiego del 6,50 per cento; se però andiamo a considerare le cifre in relazione agli obblighi (la riserva obbligatoria, i titoli che debbono essere acquistati), il margine del 6,50 per cento scende al di sotto del 4 per cento. Su questa cifra indubbiamente il costo del personale incide in maniera rilevante.

Cinque anni fa l'Istituto amministrava 4.000 miliardi di raccolta; oggi, a fine anno penso che finiremo con l'amministrarne 12.000 miliardi. Gli addetti erano 5.000, con una media di amministrazione, quindi, sugli 800 milioni. Oggi gli addetti sono 8.500 con una amministrazione di oltre 1.300 milioni per addetto.

C A R O L L O . Con un andamento superiore allo stesso scarto inflazionistico; in altri termini, nella misura in cui l'inflazione è aumentata di x per cento all'anno, il costo del personale per quantità anche degli addetti è aumentato x più n .

A R C U T I . La produttività per addetto nel periodo è notevolmente aumentata, tanto è vero che l'onere delle aziende che quest'anno è sul 15,35 per cento indubbiamente è di circa 3 punti in meno rispetto alla media dello scorso anno. Se facciamo il conto sull'intero sistema, che concerne 60 mila miliardi di crediti, 3 punti in meno rappresentano 1.800-2.000 miliardi che sono rimasti nelle aziende, che evidentemente — questo anche per completare la risposta data al senatore Bollini — hanno richiesto meno sovvenzioni da parte delle banche.

Inoltre noi siamo liquidi, sì, e quindi cediamo denaro sul mercato; ma qui sorge un problema. Il Piemonte non impiega che il 50 per cento di quanto raccoglie e pertanto esporta sulle altre zone il *surplus* che viene a determinarsi. Questo è un fatto produttivo, perchè il *surplus* viene da noi incanalato o attraverso conti interbancari o direttamente erogando credito.

C A R O L L O . Vorrei che mi dicesse qualcosa di più sull'interbancario.

A R C U T I . Per quanto riguarda l'interbancario, dirò che noi siamo molto prenditori e anche molto datori; cioè, giocando sul fatto che abbiamo una liquidità assicurata da volano, possiamo andare a cercare del denaro, lo convogliamo presso di noi e lo smistiamo anche ad altre banche. Quindi è una canalizzazione; sostanzialmente è un lavoro finanziario che noi facciamo anche su utili addizionali bassissimi.

L'interbancario ha avuto una punta soltanto alla fine del 1974, quando arrivò a superare il *prime rate*; poi fu sempre 3 o 4 punti sotto il *prime rate*.

C A R O L L O . E come stanno ora le cose? Siete sempre in un ruolo più di creditori che non di prenditori?

A R C U T I . Una parte della liquidità, che prima era mossa in conti interbancari, sta andando al Tesoro; in altri termini, le banche investono molto in buoni del Tesoro ordinari a tre-sei mesi e quindi restituiscono al Tesoro la liquidità che il Tesoro stesso crea.

Noi cerchiamo sui buoni del Tesoro di fare opera di intermediazione. La politica degli alti tassi sui depositi influenza il costo del denaro all'interno dell'azienda; se questo denaro non può essere utilizzato, bisogna cercare non di prenderlo ed investirlo — come banca — in buoni del Tesoro, ma di convincere — non di costringere — almeno i depositanti a fare un investimento alternativo, che non sia quello semplice del deposito bancario. Gli diciamo: « Noi non possiamo darti il tasso che ti dà il Tesoro; quindi, acquista tu direttamente e così ti viene un tasso netto che è superiore a quello che possiamo darti noi ».

B A S A D O N N A . L'Istituto San Paolo di Torino è considerato, a ragione, una delle banche più avanzate, più efficienti e moderne. Tra l'altro, l'Istituto San Paolo concorre validamente agli studi e alle ricerche che si stanno svolgendo attivamente

in Italia per perfezionare il sistema e per ridurre — mi riallaccio qui a quanto diceva poc'anzi il senatore Carollo — il personale impiegato e quindi ridurre anche i tassi attivi.

L'Istituto già da tempo ha applicato il decentramento dei servizi, attribuendo una maggiore autonomia alle dipendenze ed ha impiegato largamente l'automazione, in maniera razionale. Ma, sta avviando ora il processo di pianificazione, così come stanno facendo altre grandi banche, con criteri industriali? Il dottor Arcuti ha parlato poco fa di visite alle aziende, di presenza nelle attività produttive delle aziende affidate; sarebbero stati anche realizzati degli uffici pilota, delle strutture organizzate cioè con questi criteri all'interno della banca. Non so se esperimenti del genere siano stati compiuti dall'Istituto San Paolo di Torino; certamente sono stati fatti da altre banche, come ad esempio dal Banco di Roma.

Desidererei conoscere il loro parere su questa trasformazione, su questo processo; se pensano che attraverso questi perfezionamenti si possa giungere ad una diminuzione dei tassi e, soprattutto, ad una contrazione del divario tra i tassi applicati al Nord e quelli applicati al Mezzogiorno, dove i tassi attivi sono di due o tre punti più alti di quelli impiegati nelle altre zone.

Sempre sullo stesso tema, vorrei inoltre sapere se per controllare l'attuazione dei piani di investimento finanziati, per constatare se in una disfunzione aziendale concorrono anche motivi di ordine tecnico e suggerire eventuali provvedimenti per eliminarli, loro si avvalgono anche di tecnici specializzati che possono trovare impiego anche per giudicare delle capacità imprenditoriali di un promotore.

L'Istituto San Paolo come istituto di credito di diritto pubblico, ritengo che tratti anche i crediti speciali, per lo meno il credito fondiario e il credito industriale.

A R C U T I. Il credito industriale no.

B A S A D O N N A. Questi crediti comunque comportano la presenza nei ruoli della banca di tecnici specializzati o l'im-

piego di tecnici esterni da consultare quando il rischio delle operazioni giustifichi una tale spesa.

A R C U T I. Non voglio certo fare gli elogi dei responsabili dei due settori coinvolti nelle domande che il senatore Basadonna mi ha rivolto. In altri termini, noi come banca abbiamo sempre tenuto in evidenza il problema dei costi, anche perché per lungo tempo ho fatto esperienza nell'organizzazione, fin dal momento in cui vennero creati i centri elettronici.

Ad un certo punto ci si è accorti che la banca non era gestibile; pertanto l'abbiamo divisa in aree e precisamente: area Piemonte sud, area Piemonte nord, area Torino, area Lombardia e area Liguria. A Roma abbiamo una presenza, direi, molto limitata; a Bari abbiamo aperto due anni fa, mentre a Napoli stiamo per aprire. Peraltro a Napoli, pur non avendo filiale, abbiamo fatto 150 miliardi di crediti, in particolare 50 miliardi nelle opere pubbliche, 50 miliardi nel fondiario e 50 miliardi nelle imprese.

Quindi, come dicevo, non avendo la possibilità di gestire un sistema di questo tipo, abbiamo creato le aree, cui ho fatto prima riferimento. I capi area sono responsabili per tutta l'organizzazione, l'amministrazione, la preparazione e la rotazione del personale, affinché non si senta frustrato nel fare sempre lo stesso lavoro. I responsabili di ogni area hanno poi una certa capacità decisionale in materia di fido per rispondere prontamente all'azienda. In termini di pianificazione abbiamo dato degli obiettivi; qui c'è un confronto continuo sugli obiettivi che vengono prefissati di comune accordo. Il servizio studi e i capi area infatti si incontrano con i direttori delle filiali, che accettano le decisioni, volentieri o malvolentieri, e correggono poi il tiro perché non vogliono mai avere degli obiettivi troppo ambiziosi. Quindi si controlla poi di mese in mese se gli obiettivi sono stati raggiunti; si fanno le correzioni, eccetera.

P R E S I D E N T E. Mi consenta di interromperla. Fra questi obiettivi, diciamo, c'è anche la raccomandazione, ad esempio,

di star cauti in un certo settore merceologico?

A R C U T I . Sì. I capi area tutte le settimane si radunano; vi è una Commissione del Credito che ha i poteri decisionali del Direttore Generale e di tale Commissione fanno parte il capo della Direzione operativa, che oggi non è qui presente perchè in missione all'estero, il capo del Servizio fidi e un altro direttore della Direzione centrale. Presenti sono i capi area e, quindi, si discutono assieme tutte queste pratiche. Di lì nascono le indicazioni e gli indirizzi, che poi debbono essere portati...

P R E S I D E N T E . Anche in questo senso, cioè dicendo che un certo settore o un certo ramo dell'industria può cominciare ad essere pericoloso?

B A S A D O N N A . Ma questi studi sono fatti a monte non nel momento operativo. È l'ufficio studi che elabora...

P R E S I D E N T E . Sto chiedendo se indicazioni di questo tipo si danno o non si danno.

A R C U T I . Per rispondere a questa domanda coinvolgo, allora, anche il mio collega capo del Servizio studi, il quale si incontra con un gruppo ristretto, che si chiama « osservatorio economico delle imprese » (si trovano a Milano, a Torino, a Bologna, a Roma e, qualche volta, a Genova), dove ci sono i capi programmazione e studi dell'interno delle aziende, che non fanno dei pronostici sul futuro; dicono quanto la propria azienda ha di *carnet* (sempre in percentuale, evidentemente, perchè qui non possono essere date delle cifre). Quindi già giudicano quella che può essere la prospettiva a un mese, a tre mesi. Una volta, quando la politica dello « *stop and go* » li costringeva a rivedersi di mese in mese, evidentemente l'incontro era molto fruttifero. Dal livello di *staff* questi dati vengono trasferiti a livello di Direzione, dove, sulla base del controllo che il Servizio Studi, di mese in mese, opera sui gruppi delle singole

filiali, avviene l'incontro per giudicare se bisogna frenare, se bisogna invece spingere e tutto quello che si può fare.

B A S A D O N N A . Mi scusi, ma questo è un fatto episodico aziendale. Noi parliamo di visioni settoriali a monte per dirigere: su quali principi si fonda la pianificazione: su quelle che sono le prospettive dei vari settori e, in base a queste prospettive, si regola, si proporziona il personale, si utilizzano le risorse e gli uomini secondo l'andamento.

A R C U T I . Questi però — lei mi consente — sono sempre tempi lunghi di programmazione. Ma quando, poi, cerchiamo di risparmiare sull'organizzazione, di far sì che le unità periferiche con l'aiuto che i calcolatori possono darci, cerchiamo di risparmiare personale, ci troviamo di fronte a gravi problemi, come è stato quello, negli ultimi anni, della sicurezza delle filiali. La sicurezza delle filiali in conto economico costa il doppio dei calcolatori, di tutte le macchine che abbiamo dato alle filiali perchè la presenza di due persone onde rendere sicura la clientela che entra in una filiale è un grosso costo: per 250 filiali occorrono 500 persone, pagate come debbono essere pagate. Sono dipendenti di polizie private e vengono utilizzate per i trasporti, per il controllo dei valori, per la sicurezza delle banche. E quella è una cifra che è stata « sparata » nei conti economici delle banche e che non era stata né programmata né pianificata e che ogni anno si deve sborsare. La sola cifra di sicurezza vale due volte la cifra che noi dobbiamo spendere per sistemi elettronici, e così via.

C A R O L L O . Vorrei farle una domanda sulla fenomenologia, sul carattere, sulla natura del deposito (deposito famiglia, deposito a seconda dei vari tipi di imprese). Qual è la fenomenologia del deposito nella vostra banca e quale può mai essere la fenomenologia delle insolvenze? Ci troviamo in regioni ricche e sviluppate — Piemonte e Lombardia — e quindi per il resto di un'Italia più depressa può essere interes-

sante la descrizione di questa immagine del Piemonte e della Lombardia attraverso, appunto, il carattere dei depositi e, poi, il carattere delle insolvenze.

A R C U T I. A livello depositi, forse, non abbiamo delle cifre.

P R E S I D E N T E. Anche all'ingrosso, tra famiglie e imprese.

C A R O L L O. Certo, non chiedo cifre precise al millesimo.

A R C U T I. Il dottor Iozzi mi corregga se sbaglio, il 40 per cento del credito che noi concediamo ci ritorna in deposito. Quindi diciamo che il 40 per cento del credito globale che l'Istituto accorda viene restituito dalle imprese perché, evidentemente, appoggiano la loro liquidità, mano mano che si forma, all'Istituto che li sovviene. L'altra parte è, invece credito familistico.

C A R O L L O. Che entra sotto forma di deposito famiglia, quindi.

A R C U T I. Sì. Su questo terreno noi stiamo per avviare un'indagine di *marketing*, diciamo, ma anche un'indagine sociale per osservare come negli ultimi anni ha reagito alle diverse formule di investimento, dal deposito al titolo, all'obbligazione e ad altra forma (l'ufficio postale, per esempio, che è uno dei maggiori concorrenti delle nostre zone) il soggetto famiglia. Abbiamo già, per esempio, un dato abbastanza significativo: i conti degli operai (nella nostra zona parliamo soltanto di operai, perché il dirigente o l'impiegato già affluiva sulla banca per qualche altra sua necessità). L'apertura degli sportelli nelle diverse fabbriche ha, indubbiamente, creato un'atmosfera di gruppo con delle attese non di trattativa singola, a livello di tasso, ma di trattativa globale. E quindi noi abbiamo ormai già rilevato statisticamente con il nostro calcolatore, di mese in mese, come il risparmio del singolo reagisce e possiamo anche osservare dei fenomeni abbastanza significativi.

Per esempio, nel momento in cui il deposito, specialmente da parte dei dipendenti, aumenta, con molta probabilità le cose stanno andando bene sul gioco dell'intero sistema. Quando aumenta troppo e va al di là della media, vuol dire che la gente pensa a tempi difficili e quindi si accantona delle riserve da utilizzare per i tempi difficili. È un problema che è tutto da scoprire, ed il dottor Iozzo ha commissionato uno studio, che penso non avremo prima del giugno del prossimo anno; uno studio molto accurato, anche fatto a campione, con una Fondazione di Stato per avere la garanzia della serietà, e via dicendo, per osservare tutti questi fenomeni.

C A R O L L O. Quindi il 60 per cento dei depositi vi viene dalle famiglie.

A R C U T I. La cifra è forse superiore, perché io parlavo del 40 per cento del credito che noi abbiamo concesso. Quindi, il credito è in un rapporto del 60 per cento, per cui è il 30 per cento delle imprese e il 70 per cento delle famiglie.

C A R O L L O. Avete presente la linea di evoluzione della natura di questo tipo di deposito?

A R C U T I. La propensione al risparmio è aumentata, ma vi sono al riguardo dati abbastanza negativi; una volta la pubblica amministrazione, le imprese e i privati concorrevano a formare il risparmio. Le ultime rilevazioni statistiche danno, purtroppo, meno 2 per cento alle imprese, meno in termini nominali perché in termini effettivi evidentemente la cifra risente dell'inflazione e, pertanto, dovrebbe cambiare.

C A R O L L O. Ciò significa allora che il reddito da lavoro dipendente consente un tipo di risparmio di questo livello.

A R C U T I. Per quanto concerne la domanda sulla fenomenologia delle insolvenze, posso dire, senatore Carollo, che dobbiamo dividerle in tre parti e che a proposito de-

5^a COMMISSIONE

32° RESOCONTO STEN. (21 novembre 1978)

gli incagliamenti vi è una disposizione della Banca d'Italia con la quale viene inclusa tra le partite incagliate quella immobilizzata; ciò può comprendere anche l'Ente di Stato il quale da due anni non ci corrisponde neppure gli interessi che vengono capitalizzati sul credito da noi concesso.

Non abbiamo una insolvenza effettiva molto forte (effettiva in relazione a quella che viene dichiarata a livello fiscale, perchè il fisco ammette la detrazione dal conto economico soltanto dopo che il fallimento è avvenuto).

Abbiamo, viceversa, un numero di partite incagliate che ammonta a qualche centinaio di miliardi e, in questo, ovviamente, è compresa l'area che più ci preoccupa che è quella chimica. Oserei dire che il 4 per cento dei nostri crediti è minacciato da eventuali perdite. L'anno scorso facemmo accantonamenti al di là della misura necessaria.

PRESIDENTE. Il rapporto fra depositi e patrimonio in un anno è passato da 22 a 1 a 15 a 1: è rilevante.

ARCUTI. I mezzi non ci vengono corrisposti da alcuno, né dallo Stato, né dagli azionisti.

PRESIDENTE. Li ha presi allora dal conto economico?

ARCUTI. Noi dobbiamo erogare beneficenza entro un certo margine. Però quando si conoscono le condizioni delle imprese e si sa che con molta probabilità si dovrà patire, agire responsabilmente significa accantonare in previsione di fatti che con molta probabilità avverranno.

PRESIDENTE. Sempre, però, dal conto economico?

ARCUTI. Certamente, pagando anche le tasse.

PRESIDENTE. In un anno il conto economico ha avuto una modificazione tale rispetto ad esercizi precedenti da consentire un po' meno del raddoppio?

ARCUTI. V'è un particolare che forse influisce sul conto economico. L'istituto aveva delle riserve precedenti esplicitate in altri termini, che quando fu acquistato il Banco Lariano, vennero girate ad abbattimento del costo della partecipazione e, quindi, figuravano nelle voci del passivo, più precisamente in quelle di debiti ed evenienze diverse e non in quelle di fondi di capitale. È, pertanto, influenzato da quel fatto. Si tratta di un trasferimento.

GIOVANNIELLO. Vorrei conoscere, dottor Arcuti, se risulta una propensione al risparmio in libretti al portatore e, se esiste, è più accentuata nelle imprese o nelle famiglie?

ARCUTI. Non mi risultano grandi cifre di conti di libretto tenuti inattivi da parte delle imprese. Il libretto è una tipica manifestazione del vivere — anche gli operai sono passati al libretto di assegni, al conto corrente — ed appartiene ad un determinato settore; il 10-15 per cento è a livello di deposito tradizionale. L'influenza delle imprese per denaro che tengono in deposito e che non dovrebbe figurare nei loro bilanci, mi sembra molto marginale.

GIOVANNIELLO. Il 15 per cento, lei dice?

ARCUTI. Il 15 per cento è la massa dei libretti, riferiti quasi tutti alle famiglie.

GIOVANNIELLO. Che significa in assoluto, per i vostri depositi il risparmio delle famiglie?

ARCUTI. Se esaminiamo la situazione del risparmio familiare, si torna alla proporzione che abbiamo detto prima del 70 per cento.

GIOVANNIELLO. Mi riferisco a quello fatto sotto forma di libretto al portatore.

ARCUTI. Il libretto al portatore sta scomparendo.

5^a COMMISSIONE

32° RESOCONTO STEN. (21 novembre 1978)

GIOVANNIELLO. Abbiamo, invece, notizia che sta lievitando.

PRESIDENTE. È difficile comprendere che senso ha tutto questo rispetto al conto corrente.

GIOVANNIELLO. Il senso di mascherare il risparmio, il deposito.

ARCUTI. Se tutto ciò mira a porre la questione se si debba mantenere o no il segreto bancario, è chiaro che una minaccia di tal genere contrasta con la mentalità italiana. Oggi la maggior parte accetta l'anonimato sui titoli, sui buoni del tesoro e proprio su questa forma di risparmio.

GIOVANNIELLO. Non v'è anche una ragione fiscale nei confronti dei 15 milioni del libretto?

ARCUTI. V'è il 20 per cento di ritenuta alla fonte che dovremmo versare in questo mese e che è la sostitutiva.

ROSSI Gian Pietro Emilio. L'Istituto San Paolo in questi ultimi tempi è uno degli istituti più chiacchierati (in senso positivo ovviamente) per il proprio dinamismo e soprattutto per la propria attività di acquisizione di altre banche attraverso l'assorbimento o attraverso l'acquisto del pacchetto di maggioranza. Questo Istituto, cioè, si pone come la scatola più grande (in un gioco di scatole cinesi) il cui contenuto è rappresentato da altre banche.

Ora, io non voglio entrare nel merito, perché non ritengo che sia questa la sede per sapere se è un bene o se è un male e se il gioco debba continuare o debba cessare; mi interessa, però, un aspetto di questa attività, visto che stiamo svolgendo un'indagine sul finanziamento delle imprese e, per quanto mi riguarda, usando particolare attenzione verso i problemi dei finanziamenti alle piccole e medie imprese. Una attività del tipo di quella praticata dal « San Paolo » (e cioè il concentramento di Banche) ha portato, in passato e potrà portare in futuro, ad un fenomeno non positivo in quanto quan-

do due banche si concentrano, sia pure a vertici differenziati come nel caso dell'Istituto San Paolo e del Banco di Lariano a suo tempo o come nel caso del Banco di Lariano con altre banche più piccole in epoca più recente, dopo qualche mese avviene che la centrale rischi della Banca d'Italia, segnalando quali sono le esposizioni, e soprattutto l'ufficio della banca acquirente tendono a ridurre gli affidamenti che prima, separati, risultavano meno rilevanti, e che per effetto di decisioni vostre diventano affidamenti concentrati.

È fuori di dubbio che questa riduzione ha danneggiato in passato le aree dove sono avvenuti questi fenomeni, per cui centinaia di piccole e medie imprese si sono trovate, per effetto di queste decisioni, a dovere sopperire improvvisamente a richieste di rientro costringendole a ricercare ulteriori affidamenti nel giro di qualche settimana e di qualche mese. La domanda che io le pongo è, pertanto, la seguente: ritiene lei che sia giusto operare in questi termini? Esiste un motivo tecnico oppure è solamente il fatto che la Banca, non essendo più divisa ma essendo unita, pone dei limiti alla partecipazione del rischio su ogni cliente? In questo caso, però, quando l'operazione è stata fatta non per desiderio del cliente ma per vostro desiderio, non è giusto che il rischio venga unito. Inoltre, se questo fenomeno fosse solo un fenomeno psicologico e non tecnico, ritiene lei che in caso di ventilate future ulteriori operazioni di questo genere si debba proseguire su questa strada, che io confermo essere una strada veramente dannosa per lo sviluppo e il sostentamento delle piccole e medie imprese?

ARCUTI. Penso che una risposta alla prima domanda possa darla la Banca di Italia. Quando succedono fatti di questo genere si impongono due condizioni: che si abbiano i soldi per acquistare e che si possa esprimere una concorrenzialità nei luoghi dove la banca acquisita o acquisenda si trova.

Nel caso del Banco Lariano, noi non avevamo filiali in provincia di Como e nella provincia di Varese, ed il 90 per cento della

attività veniva esplicata su queste provincie. Possiamo avere delle duplicazioni presso Milano, ma io ritengo che già quando si dà il fido, lo si dà in relazione all'attività che l'azienda apporta alla Banca. Uno dei controlli che utilizziamo e che è abbastanza determinante è appunto questo: il fido deve sempre essere rapportato all'attività che la stessa azienda esplica nei nostri confronti. Quindi possono tranquillamente sussistere due fidi, e non dover essere ridotti, perché si sono dati dei soldi in più: ci si trova di fronte a due rischi che sommati forse non potrebbero essere sostenuti da una sola banca.

Nel caso specifico del Banco Lariano sono state espresse varie idee: c'è chi dice che l'area pubblica invade l'area privata; chi dice che l'area privata deve essere privilegiata; chi dice che l'area pubblica non deve prevaricare su altre aree! Io penso che la banca deve fare il suo mestiere e deve farlo bene, indipendentemente dal fatto che sia pubblica o privata. Personalmente noi dirigenti rispondiamo del nostro operato al Consiglio di amministrazione e quindi teniamo a quello che può essere il capitale della Banca, teniamo a questo tabù che cerchiamo di incrementare cercando di essere competitivi e in linea con il mercato.

Per quanto concerne il Banco Lariano, che cosa possiamo noi dare in più di quello che una banca di questo medio calibro possedeva? Oggi il discorso delle nostre aziende si affronta in termini di mercato europeo, di mercato mondiale. Il poter sovvenire con tecniche che non sono sofisticate, ma che non sono neanche da catena di montaggio, le aziende, in questa particolare fase di espansione produttiva, è un fatto molto significativo. Ben difficilmente una piccola e media banca riesce a dare agli esportatori o agli importatori certe nozioni di bilancia dei pagamenti, certe sovvenzioni in valuta estera che possono migliorare il loro conto economico. Quindi noi, per esempio, ci siamo impegnati in tal senso, lasciando però il Banco Lariano libero e nella più assoluta e completa possibilità di operare. Noi abbiamo diviso cioè il nostro Banco di San Paolo in cinque aree e quella è un'altra area

che è stata costituita, poiché nonostante tutto quello che possiamo trasferire in qualificazione, loro non possono ad esempio avere un servizio studi come lo possiamo avere noi, ed il servizio studi è molto significativo per far sì che i conti economici siano i migliori di quanto potevano essere precedentemente. Il Banco Lariano non poteva entrare in un mercato finanziario, mentre noi cerchiamo di accompagnare e di assistere le aziende nel processo degli investimenti, cercando delle combinazioni, cercando, quindi, non semplicemente di essere l'interlocutore del cliente ma di aiutare il cliente a produrre maggiore ricchezza, perché il segreto nell'operare di una banca è quello di far arricchire gli altri per poter vivere bene.

R O S S I Gian Pietro Emilio. Vorrei precisare meglio facendo degli esempi con nomi immaginari per non suscitare reazioni: quando il Banco Lariano acquistò il Banco X milanese, il cliente piccolo imprenditore che aveva 1000 lire del Banco X milanese e 1000 lire del Banco Lariano si è visto ridurre le 2.000 lire a 1.000 lire. Ora, se per ipotesi in quella zona, vale a dire nell'alta Lombardia, si dovesse verificare da parte vostra l'acquisizione, supponiamo, della Banca Y che opera dove esiste il Banco Lariano, voi imporreste la stessa politica dicendo al cliente della Banca Y: questa volta le 1000 lire le unisci con quelle del Banco Lariano? Perché la situazione diventerebbe drammatica in quanto le 3.000 lire si ridurrebbero a 1.000 lire e inoltre questo potrebbe suscitare la cupidigia ad avere altri sportelli!

A R C U T I. Non voglio qui assumere l'impegno che questo non si farà, ma io le posso assicurare — il Capo Servizio fidi mi è testimone — che le direzioni si sono incontrate per scambiarsi le idee su come operare e non sull'operato dei singoli clienti.

R O S S I Gian Piero Emilio. Mi pare di capire che nel vostro caso una assicurazione di questo genere non verrebbe data.

A R C U T I. Forse a certi clienti abbiamo dato un pizzico di maggiore entusiasmo ad affrontare certi rischi che noi non

consideriamo tali. Faccio un esempio: il nostro sistema di assecondare il cliente nello smobilizzo del portafoglio, all'esportazione, fu una nostra politica vincente nel momento in cui avvenne il contenimento del credito. Noi non abbiamo mai diminuito i crediti ed anzi li abbiamo aumentati notevolmente nei confronti di un grande gruppo (si può benissimo immaginare quale) nel momento della crisi perché sapevamo che se andava giù quel gruppo sarebbe andato giù tutto il sistema nel quale operavamo. Eravamo quindi impegnati in prima persona a sostenere il sistema.

P R E S I D E N T E. Questo avvenne prevalentemente come smobilizzo crediti?

A R C U T I. Come smobilizzo crediti ed anche come anticipi sulle esportazioni perché le aziende debbono approvvigionarsi dei materiali per poter fare i contratti. A questo proposito debbo dire che abbiamo assistito addirittura ad episodi veramente divertenti: la clientela, con un coraggio inimitabile forse in altri paesi (il taglio delle nostre operazioni a livello internazionale oscilla fra i 5 e i 30 miliardi), ci ha presentato una operazione di 30 miliardi di fornitura in un altro paese. Abbiamo chiesto come poteva essere in grado di affrontare una operazione di questa portata e ci ha risposto che già tutto era stato piazzato. Cioè si era verificato che una azienda media-piccola si era fatta capocommittente di tante altre piccole e medie aziende, con questa capacità esplosiva di essere sul mercato senza avere le strutture delle grandi imprese.

Quindi, come ho già detto, il nostro sistema di assecondare il cliente nello smobilizzo del portafoglio fu una mossa vincente, perché non togliemmo una lira di credito, non aumentammo una lira di credito, ma dicemmo: non vi possiamo aumentare il credito, però tutto quello che voi avete portatecelo sul tavolo e se abbiamo la liquidità ve lo finanziamo. Così facendo abbiamo notato che questa gente ci

ha fatto girare il magazzino, cioè il nostro magazzino: invece di girare tre o quattro volte all'anno così come avveniva prima, si è arrivati al punto di avere una vita media del portafoglio di 45 giorni. Ora, da 90, 120, 180 giorni arrivare a 45 giorni è stato un grosso salto di qualità in quanto abbiamo continuato ad erogare il fido in misura superiore in quantità, senza modificare le nostre linee di credito.

P R E S I D E N T E. Abbiamo potuto notare che qualche grande impresa in Italia, differentemente da una tendenza generale, ha una situazione positiva per quanto riguarda l'indebitamento e conseguentemente per quanto riguarda gli oneri finanziari sul conto profitti e perdite.

Lei ritiene che una possibilità di questo tipo si realizzi unicamente attraverso l'autofinanziamento, oppure ci sono anche delle forme di credito, delle forme di finanziamento, che per qualche grossa impresa particolarmente possono assumere un carattere significativo?

A R C U T I. Senza voler fare alcun riferimento particolare, posso dire che abbiamo molti colossi. Una azienda che per anni e anni ha accumulato liquidità, evidentemente ha anche conseguito una tecnica finanziaria, magari rozza ma abbastanza efficace, tale da far sì che su un fatturato rapportato a diverse centinaia, se non addirittura migliaia, di miliardi si possa giocare sui tempi per ottenere delle pozze di liquidità sulle quali evidentemente far da volano anche per investimenti interni.

A questo meccanismo si pose fine nel momento in cui la crisi, non con il blocco dei prezzi all'estero, ma con una continua linea di prezzi stabilizzata all'estero, produsse effetti negativi dell'ordine di centinaia di miliardi, mentre precedentemente gli effetti erano positivi. Si presentò allora un problema di ridimensionamento, per cui l'azienda si dette una dimensione più umana, più gestibile attraverso la suddivisione in aziende responsabilizzate, ognuna con il proprio bilancio ed un proprio piano operativo. Due fattori secondo me restavano significativi: la pianificazione aziendale con riferimento

a certi obbiettivi ed una Tesoreria globale che potesse alimentare i flussi tra le società — direi — liquide e le società necessitanti di fondi e di capitali.

Pertanto, una delle prime misure che vennero prese fu quella del ridimensionamento, per cui l'azienda, come grande nome, può anche non apparire ricercatrice sul mercato di ingentissimi fondi, mentre le aziende singole si portano alle dimensioni normali, con 3.000-5.000 addetti e procedono automaticamente ai loro investimenti non più all'insegna di un grande nome ma sotto un nome diverso, pur sapendo di operare come in una grande famiglia.

Il meccanismo della Tesoreria gioca poi come fattore determinante nei riflessi di entrata Italia-estero e, quindi, un prodotto che viene immediatamente pagato con molta probabilità crea, con la liquidità, il supporto per le necessità di preparazione dello stesso prodotto nel ciclo di lavorazione.

Questo mi è parso il sistema adottato tra casa-madre ed affiliate, le quali attingono all'interno del Paese dai canali normali ed all'estero direttamente dalle Tesorerie che i singoli Paesi possono mettere a disposizione. Inoltre, nei singoli Paesi c'è una divisione fra settore commerciale e settore produttivo; quest'ultimo risponderà ai canoni che nel Paese esistono per gli investimenti e l'altro cercherà, attraverso la cooperazione all'interno del sistema, di sostenere le proprie vendite. Peraltro, abbiamo letto recentemente sui giornali l'annuncio di un gruppo finanziario tedesco che intende fornire la sua cooperazione per il piazzamento del prodotto sul mercato americano.

C A R O L L O . La domanda formulata dal Presidente, se ho capito bene, partiva da un'ottica ottimistica, mentre io sono un pessimista, per cui vorrei porre la questione da un'angolazione diversa.

Le industrie meccaniche, come le metallurgiche e le chimiche — ed anche le alimentari ed affini per una particolare situazione che c'è in Piemonte — sono in crisi e, nel contempo, aumenta per esse la necessità di credito. Quindi, in una regione ove esiste un risparmio famiglia notevole, poichè il reddito da lavoro dipendente lo consente,

senza dimenticare che il risparmio famiglia in tutte le regioni è l'unico alimentatore — si può dire — delle liquidità bancarie ed in un certo senso delle disponibilità finanziarie del Paese, si è ugualmente determinato, sia pure in percentuali più ridotte rispetto alle altre regioni, un fenomeno di notevole crisi delle industrie suddette.

A R C U T I . Io penso che in ordine al settore della chimica qui si sarà forse parlato un po' troppo. Ed io non sono oltretutto un esperto in materia, perchè purtroppo ho dovuto interessarmene solo in queste ultime riunioni attorno ai tavoli, per la sistemazione di determinate partite. Mi sento, però, non un esperto certamente, ma un orecchiante di meccanica e di metallurgia, almeno per gli sviluppi che queste, non solo nella nostra zona, ma anche in altre zone del Nord, hanno avuto. Ora, escluderei nel modo più assoluto che questi due settori siano in crisi.

C A R O L L O . Quindi, la Lancia — tanto per fare un nome — non è in crisi?

I O Z Z O . Non è meccanica; è mezzi di trasporto.

C A R O L L O . Ce ne sono molti! E quando dico questo do un giudizio negativo nei confronti degli intellettuali in questione e positivo nei suoi confronti. dottor Arcuti!

A R C U T I . Comunque, noi riteniamo che l'industria metalmeccanica italiana sia una delle spine dorsali portanti del nostro sistema. Oserei dire che, se possiamo andare ad una competizione con i paesi esteri, questo lo possiamo fare proprio in questo settore — e dico questo non per prendere le parti di « mamma » torinese — anche se la crisi non fu capita nel momento in cui avvenne e questa grande azienda, sostanzialmente, per un rallentamento dovuto anche a motivi psicologici, per cui venivano messi sotto accusa il consumismo italiano, certi concetti di produzione e via dicendo, essa ebbe una perdita del 5 per cento del mercato europeo. Il che significa una mancan-

5ª COMMISSIONE

32° RESOCONTO STEN. (21 novembre 1978)

za di produzione, con tutto l'indotto che segue, di centinaia se non di migliaia di miliardi.

Se però le crisi vengono come fattore negativo, vengono, per la sopravvivenza di chi le subisce, anche come fattore positivo; noi abbiamo visto delle aziende che hanno trasformato addirittura le loro lavorazioni per mettersi in contatto con un mondo che prendeva dei prodotti tecnologicamente più avanzati dei nostri. Oggi non esiste più un autocarro, una macchina utensile che sia fatta tutta nello stesso paese; forse questo avviene solo negli Stati Uniti.

C A R O L L O . In Brasile e in Polonia.

A R C U T I . Certamente, ma con prodotti che vengono tutti dagli altri Paesi, con acciai che per determinate macchine non possono se non provenire dal mercato svizzero o scandinavo. Per certe lavorazioni dell'alluminio infatti, se non si raggiungono determinati livelli di resistenza, non si può essere competitivi, perchè non è il pezzo di alluminio che si chiede, ma una particolare qualità di alluminio.

C'è stato quindi un grosso salto di qualità nelle nostre imprese. Non parliamo di robotistica, nè di organizzazione del lavoro all'interno delle aziende; parliamo proprio di prodotti, di semilavorati, di lavorati, nei quali siamo andati ad inserirci. A questo proposito, faccio presente che l'Istituto San Paolo aprirà una filiale a Francoforte; ciò ha destato una certa meraviglia, essendo noi a 80 chilometri dalla frontiera francese. Bisogna però considerare che, se è vero che l'area complementare dell'area torinese è la Francia per quanto riguarda il globale delle importazioni e delle esportazioni, è anche vero che è la Germania lo è per quanto riguarda la qualità di produzione. E se noi ci inseriamo su quelle certe qualità di produzione, evidentemente ci mettiamo in linea sul mercato mondiale dove i tedeschi effettivamente comandano.

C A R O L L O . Questa la metodologia dell'espansione; e su questo siamo d'accordo. Io parlo però della fenomenologia del

fatto produttivo ed economico nel suo complesso. È noto che, a fronte di un volume di risparmio proveniente dalle famiglie, nel caso particolare è grosso modo un risparmio di reddito da lavoro dipendente, c'è fino al 1976 un momento dell'indebitamento di alcuni settori industriali. Il fatto che poi, sospinti dalla necessità di curare la crisi, diventino intelligenti sul piano degli investimenti, dell'espansione, del mercato, e così via, è un fatto relativo. Non c'è dubbio però che esiste la crisi fino al momento in cui si pongono il problema di come superarla. Non c'è dubbio, però, che questa forbice esista.

A R C U T I . Da questo io dissentirei. Non porrei cioè un problema di risparmio-famiglia, perchè c'è un ciclo del denaro ed è difficile stabilire dove cominci l'uovo e dove finisca la gallina!

C A R O L L O . Però c'è bisogno dell'uno e dell'altra!

A R C U T I . Non si forma risparmio se non si crea produzione. Quindi la banca deve intermediare nell'avviare il denaro agli effetti produttivi onde si aumenti la ricchezza ed il circolo continui ad alimentarsi.

C A R O L L O . Nel fare queste mie considerazioni non avevo dinanzi a me la banca, se fa bene o fa male; avevo dinanzi a me il quadro della situazione nel quale la banca si muove — lo sappiamo — con accortezza, con intelligenza, con saggezza, lo scenario dentro il quale si muovono i fattori della produzione e del lavoro: con quale destino, con quale redditività, con quale capacità?

I O Z Z O . Da uno studio fatto appunto in collaborazione con le imprese del settore metalmeccanico e metallurgico sulle esportazioni di prodotti metalmeccanici nell'area dell'OCSE, emerge che paesi come gli USA hanno il 90 per cento delle esportazioni determinato dal settore metalmeccanico; la Germania l'85 per cento, il Giap-

5^a COMMISSIONE

32° RESOCONTO STEN. (21 novembre 1978)

pone l'80 per cento; l'Italia, che era sul 65 per cento, si è portata, in questi ultimi anni, sul 70-75 per cento. Cioè il recupero che serve per pagare il petrolio avviene proprio su questi prodotti, che sono quelli che hanno il valore aggiunto. Di fatto queste imprese hanno espanso moltissimo la produzione, perché hanno dovuto pagare il costo della crisi petrolifera esportando all'estero questi prodotti.

C A R O L L O . Mi consenta un'interruzione: vi è stata una grande espansione delle imprese, ma non in rapporto al potenziale produttivo e alle capacità di assorbimento del mercato estero. Perché, se è vero, ad esempio, che la Fiat ha perduto all'interno del mercato italiano e all'estero cinque punti e forse anche più, non vi è dubbio che ha perduto quote di mercato. Non perché consideri la Fiat un gruppo di poco conto, poco intelligente, incapace o invecchiato: tutt'altro, però esiste questa situazione.

P R E S I D E N T E . Quello che afferma il dottor Arcuti è oggetto di una indagine che deve tener conto di moltissimi elementi, perché una impresa può anche espandersi perdendo quote di mercato. Se la domanda si espande ancora più rapidamente, un'impresa può aumentare la propria produzione e perdere quote di mercato. Non c'è una contraddizione.

C A R O L L O . Lei sa che le trattazioni commerciali nel mondo e anche in seno all'OCSE invece del 9 per cento, com'era stato previsto nel 1977, sono ridotte al 4,50 per cento. Quindi, non è che sia aumentata la quota di mercato, ma è diminuita.

A R C U T I . Non è perché viviamo in quest'area che vogliamo giocare a favore di certe attività che si esplicano nell'area stessa. L'Italia, però, ha dimostrato di avere su questo terreno una capacità imprenditoriale di notevole efficacia.

Certamente vi sono problemi che discendono dalla stessa capillarità di molte di que-

ste aziende che oggi sono di piccola e media dimensione, perché, per esempio, io vedo che a Roma e in altre zone d'Italia i garage vengono utilizzati per sistemare le autovetture; a Torino, invece, specialmente in periferia, le autovetture stanno fuori e nel garage c'è una macchina utensile che funziona per sussidiare delle lavorazioni esterne. Quindi, c'è un grosso problema di sviluppo che deve essere assecondato e che purtroppo trova queste nostre imprese impreparate finanziariamente. Mancano le occasioni per poter fare quel famoso salto di qualità, che ci metterebbe alla pari dei tedeschi, degli inglesi, dei francesi, e che purtroppo per molte aziende resta un sogno che non può essere realizzato.

Ed allora qui io penso che dovremo impegnarci — e noi cercheremo di farlo, convincendo anche gli altri amici di banca e le forze autonome e imprenditoriali a creare delle quote finanziarie — per finanziare maggiormente queste aziende, onde consentire loro di fare il salto di qualità che in questo momento s'impone. Questo è uno dei programmi che vogliamo portare avanti; non nascondo che è molto impegnativo e che queste aziende attendono proprio con ansia di vedere all'orizzonte qualcosa che consenta loro di poter affrontare meglio l'impegnativo futuro. Mi scuso per questa perorazione finale.

P R E S I D E N T E . Anzi le siamo grati, perché permette di concludere con una nota decisamente espansiva e fondamentalmente ottimistica. Credo di poterlo dire a nome di tutta la Commissione.

A R C U T I . E noi siamo grati alla Commissione per averci interpellati.

P R E S I D E N T E . Nessun altro chiedendo di parlare, rinvio il seguito dell'indagine 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

QUESTIONARIO PER LE AZIENDE DI CREDITO

ISTITUTO SAN PAOLO DI TORINO

INDAGINE CONOSCITIVA IN MATERIA DI FIDO

« Commissione Programmazione Economica, Bilancio,
Partecipazioni Statali del Senato della Repubblica »

* * *

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

	31-12-1976	31-12-1977
Depositi e conti correnti di corrispon- denza con la clientela	4.210.984	5.509.907
Impieghi in crediti (1)	2.629.784	3.334.872
Patrimonio (2)	184.937	346.090
 Totale dell'attivo (al netto dei conti d'ordine)	 7.227.232	 9.150.700
 Prestiti di firma	 485.856	 815.051

(1) Di cui al punto 1.2 - g).

(2) Come da bilancio, prima della ripartizione dell'utile di esercizio.

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) . . .	229.316	140.486
b) Imprese finanziarie e assicurative (1)	65.843	92.064
c) Imprese non finanziarie (1)	2.110.734	2.828.057
di cui: c-1) a struttura pubblica . .	77.091	85.610
c-2) altre	2.033.643	2.742.447
d) Istituzioni senza finalità di lucro, fa- miglie e unità non classificabili (1) .	170.657	209.198

e) Istituzioni creditizie (2)	13.987	15.688
f) Operatori non residenti (3)	39.247	49.379
g) Totale	(4) 2.629.784	(4) 3.334.872

(1) Impieghi in lire e valuta con operatori residenti, compresi i crediti in sofferenza, sulla base delle segnalazioni trasmesse alla Banca d'Italia.

(2) Istituzioni creditizie residenti.

(3) Clientela ordinaria e Istituzioni creditizie.

(4) Dati non comprensivi degli effetti insoluti e protestati.

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
74,0 %	73,2 %

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

90 per cento.

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.

RIPARTIZIONE DEGLI IMPIEGHI CON IMPRESE INDUSTRIALI
(valori assoluti in milioni di lire)

	31-12-1976		31-12-1977	
	Valore ass.	%	Valore ass.	%
Industrie estrattive	41.284	2,6	57.684	2,8
Industrie manifatturiere:				
— alimentari e affini	105.275	6,7	153.082	7,4
— tessili	97.063	6,2	110.622	5,3
— abbigliamento	23.083	1,5	29.586	1,4
— calzature	6.932	0,4	9.091	0,4
— pelli e cuoio	7.392	0,5	8.509	0,4
— legno	13.641	0,9	22.717	1,1
— mobilio	6.066	0,4	9.153	0,4

5^a COMMISSIONE

32° RESOCONTO STEN. (21 novembre 1978)

— metallurgiche	185.033	11,8	264.444	12,8
— meccaniche	313.369	20,1	450.288	21,7
— mezzi di trasporto	129.494	8,3	205.026	9,9
— lavorazione di minerali non metalliferi	30.146	1,9	40.938	2,0
— chimiche	210.521	13,5	260.792	12,6
— derivati petrolio e carbone .	100.186	6,4	89.282	4,3
— gomma	32.129	2,1	36.134	1,8
— carta	27.378	1,7	31.582	1,5
— poligrafiche e affini	10.959	0,7	14.547	0,7
— foto-fono-cinematografiche .	1.182	0,1	1.228	0,1
— prodotti materie plastiche .	14.919	1,0	18.213	0,9
— manifatturiere varie	7.175	0,5	11.603	0,6
 Industrie delle costruzioni e delle installazioni di impianti . .	 148.767	 9,5	 182.074	 8,8
 Industrie elettriche, gas e acqua	 50.091	 3,2	 63.599	 3,1
 Totale industrie	 1.562.085	 100,—	 2.070.194	 100,—

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	181.420	389.083
b) 30- 99 milioni	6.315	314.825
c) 100-499 milioni	2.802	572.641
d) 500 milioni-2 miliardi	559	522.456
e) 2-5 miliardi	82	271.314
f) oltre 5 miliardi	87	1.270.298
 g) Totale	 191.265	 (1) 3.340.617

(1) Dati comprensivi degli effetti insoluti e protestati, ammontanti a lire 5.745 milioni.

B) PRESTITI ACCORDATI AD IMPRESE NON FINANZIARIE

	Numero	Importo complessivo (in milioni)
a) 0- 29 milioni	46.758	252.845
b) 30- 99 milioni	5.376	291.327
c) 100-499 milioni	2.740	568.665
d) 500 milioni-2 miliardi	517	457.873
e) 2-5 miliardi	87	257.061
f) oltre 5 miliardi	67	1.000.286
g) Totale	55.545 (2)	2.828.057

(2) Dati non comprensivi degli effetti insoluti e protestati.

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	
	Numero	Importo compless.	Numero	Importo compless.	Numero	Importo compless.
Sino ad un quinto del patrimonio della banca . . .	190.943	2.881.234	35.749	3.459.253	226.692	6.340.487
Da un quinto del patrimonio all'intero patrimonio .	4	318.897	2	181.080	6	499.977
Oltre l'intero patrimonio della banca .	—	—	—	—	—	—
	190.947	3.200.131(1)	35.751	3.640.333	226.698	6.840.464

(1) Dato comprensivo degli effetti insoluti e protestati (lire 5.745 milioni).

Nella determinazione dei fidi compresi tra « il quinto del patrimonio e l'ammontare complessivo di quest'ultimo » sono stati seguiti i seguenti criteri:

- nei fidi diretti sono stati inclusi unicamente i prestiti per cassa d'importo unitario eccedente il quinto;
- nei fidi indiretti sono state incluse le garanzie prestate d'importo eccedente il quinto.

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

— Lire 548.482 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. 14.561 prestiti per 450.809 milioni di lire (accordato).

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

	Numero	Importo complessivo
<i>a-b-c</i>) Imprese industriali S.p.A. . . .	3.244	1.433.590
<i>d</i>) Imprese industriali non S.p.A. . . .	25.778	731.304
<i>e</i>) Imprese commerciali, servizi e altre	26.523	663.163
<i>f</i>) Totale	55.545	2.828.057
<i>g</i>) Imprese a partecipazione statale .	275	640.923
<i>h</i>) Imprese gruppi privati italiani . . .	284	494.605
<i>i</i>) Imprese gruppi privati esteri . . .	202	120.335
<i>l</i>) Imprese indipendenti	54.784	1.572.194
<i>m</i>) Totale	55.545	2.828.057

— La suddivisione delle imprese industriali (in « Società per Azioni » e « non ») e la rilevazione delle imprese appartenenti a gruppi esteri sono state effettuate con rilevazioni extra-contabili.

— Al punto *h*) sono state inserite aziende appartenenti a « Gruppi », considerati tali secondo lo « schema » di classificazione adottato dall'Istituto, non necessariamente coincidente con altri schemi.

— Per quanto attiene alle Imprese appartenenti a Gruppi esteri, si fa rilevare come non sia stata operata, per le stesse, discriminazione tra Gruppi privati e pubblici: le imprese incluse al punto *i*) sono, comunque, tutte di diritto italiano.

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.

DIMENSIONE DEL PRESTITO	Gennaio 1977		Luglio 1977		Dicembre 1977		Febbraio 1978	
	min.	max.	min.	max.	min.	max.	min.	max.
0- 29 milioni	.22,—	24,50	21,50	23,—	16,—	19,—	16,—	19,—
50- 99 milioni	.21,—	22,—	19,50	20,50	16,—	18,—	16,—	18,—
250-499 milioni	.20,—	22,—	18,50	20,—	16,—	18,—	16,—	18,—
1-9,9 miliardi	.19,50	20,50	17,50	18,50	15,25	16,50	14,50	16,50

Forma tecnica:

Portaf. commerciale	19,50	23,50	17,50	23,—	15,25	18,50	14,50	18,50
Portaf. finanziario	—	—	—	—	—	—	—	—
Conti correnti	20,—	24,50	18,—	23,—	15,75	19,—	15,75	19,—

Il tasso medio applicato dall'Istituto sulle operazioni in essere, alle date sotto indicate, risultava il seguente:

— Gennaio	1977: 19,69 %
— Luglio	1977: 19,19 %
— Dicembre	1977: 16,36 %
— Febbraio	1978: 16,06 %

Da quanto sopra emerge che i tassi massimi hanno trovato applicazione in un numero molto ristretto di casi.

Si pone, peraltro, in rilievo come nei confronti della clientela di più modeste dimensioni (artigiani, commercianti, ecc.), la misura del tasso sia stata ampiamente temperata dall'adesione dell'Istituto ad accordi e convenzioni — con Camere di commercio, Unioni industriali ed Associazioni di categoria — che prevedono tassi preferenziali per i suddetti operatori.

Nel computo dei tassi medi si è fatta astrazione dalle operazioni in valuta estera, per le quali la clientela ha fruito di condizioni più vantaggiose e che nel corso del 1977, in presenza dei noti vincoli all'espansione degli impieghi in lire, hanno registrato un elevato incremento, consentendo alla clientela stessa di soddisfare un'ampia parte delle esigenze creditizie legate al commercio internazionale.

Laddove venga preso in considerazione l'effetto riduttivo determinato dai tassi delle operazioni in valuta estera, la misura del tasso medio risulterebbe così modificata:

— Gennaio	1977: 18,71 %
— Luglio	1977: 16,92 %
— Dicembre	1977: 15,16 %
— Febbraio	1978: 14,87 %

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

Il « prime rate » viene abitualmente applicato alle aziende di primaria importanza per solvibilità, lavoro appoggiato, regolarità di utilizzo e rilevanza su piazza.

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

Non necessariamente.

2.4. In caso affermativo, sotto quale aspetto?

Agevolazioni nell'applicazione di valute e commissioni oltre a recuperi in misura parziale di spese.

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

Attesa l'esigenza dell'azienda di credito di acquisire il maggior numero di elementi conoscitivi possibili sul cliente, ne consegue l'estrema difficoltà di individuare criteri generali in base ai quali esprimere valutazioni in ordine all'importanza ed appetibilità dei clienti industriali.

A titolo meramente esemplificativo, si indicano, in appresso, gli elementi più ricorrenti in tali valutazioni, la cui incidenza varia da caso a caso:

- Totale mezzi propri investiti.
- Redditività aziendale.
- Entità globale del fatturato.
- Esistenza di collegamenti di carattere tecnico, finanziario ed organizzativo con altre imprese di particolare rilevanza.
- Capacità di penetrazione sui mercati esteri.
- Caratteristiche imprenditoriali e qualità del management.
- Settore di attività e quota di mercato nello stesso.
- Entità e qualità del lavoro atteso (anche in relazione alle caratteristiche tecniche dei vari interventi).

- 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	Aprile 1977	Ottobre 1977
	—	—	—
	Marzo 1977	Settembre 1977	Febbraio 1978
o non è variato . . .	NO	—	—
o si è aumentato . . .	—	SI	—
o si è diminuito . . .	—	—	SI

- 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?

La determinazione del differenziale non può prescindere dal contesto economico-finanziario, in cui la Banca opera.

Per quanto concerne il differenziale adottato dall'Istituto, nel corso del 1977, si fa espresso riferimento ai dati indicati al punto 2.1.

Si ricorda che, dal punto di vista del costo, tale differenziale non compensa adeguatamente i maggiori oneri di gestione dei rapporti marginali e non può essere considerato, sotto il profilo del rischio, una copertura integrale dello stesso.

- 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.?

Gli oneri aggiuntivi (provvigioni m.s.t., commissioni incasso e valutarie, ecc.) applicati dalla Banca nei confronti della clientela sono di norma quelli previsti dall'Accordo Interbancario per le condizioni e dalle vigenti disposizioni valutarie.

- 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?

Nell'esercizio 1977 è risultato necessario al fine di assicurare l'equilibrio economico della gestione un divario minimo fra tasso medio dei prestiti (a clientela in lire) e tasso medio della raccolta presso il pubblico (in lire) pari al 6,50 per cento.

Si rammenta in proposito che l'equilibrio economico può considerarsi raggiunto solo quando è stato possibile effettuare accantonamenti, che vanno al di là di quelli ammessi tecnicamente, atti a consentire il necessario rafforzamento patrimoniale che assicuri la gestione dalle ripre-

cussioni negative derivanti da fattori congiunturali avversi e che consenta di ricostituire le indispensabili risorse produttive, il cui recupero del costo storico, in un periodo caratterizzato da un alto tasso di inflazione, risulta insufficiente per la ricostituzione stessa.

Si osserva, altresì, come le pesanti perdite in linea capitale registrate nell'investimento obbligatorio in titoli e la presenza degli altri vincoli amministrativi posti sull'attivo bancario (in particolare l'esistenza di massimali all'espansione del credito) hanno prodotto l'effetto di mantenere relativamente elevato il divario in parola che avrebbe potuto essere ridotto in seguito all'attenuazione dei vincoli suddetti.

Si rileva, infine, che l'intermediazione finanziaria espressa in valute estere, oltre a soddisfare in misura non trascurabile le esigenze di credito della clientela, viene svolta applicando divari fra tassi attivi e passivi molto contenuti.

3.1. Quali sono gli elementi più importanti nella determinazione dell'entità del fido da concedere ad una impresa industriale?

A nostro avviso:

- le dimensioni aziendali e del Gruppo;
- l'entità del cash-flow;
- l'entità del lavoro bancario che essa è in grado di fornire alla banca.

3.2. Qual'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
— Stato patrimoniale e conto profitti e perdite di almeno n. 2 esercizi	—	×	×
— Stato patrimoniale soltanto	×	—	—
— Dati sul patrimonio dell'imprenditore	×	×	—

Altri documenti:

— relazione Consiglio di Amministrazione	—	×	×
— copie dell'atto costitutivo e dello Statuto delle società regolarmente costituite	×	×	×
— indicazioni previsionali di sviluppo aziendale	—	×	×
— elenco clienti e fornitori	×	×	—
— elenco affidamenti bancari	×	×	—

Laddove le domande di intervento si riferiscano al finanziamento di contratti di appalto e/o forniture, oltre alla documentazione sopra indicata, viene richiesta la presentazione di documentazione relativa al contratto finanziando.

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

Non sistematicamente, ma sempre laddove emergano programmi di specifici investimenti.

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

Sì.

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).

1) Redditività del capitale proprio (rapporto tra risultato di esercizio e mezzi propri).

2) Redditività del capitale investito (rapporto tra risultato operativo e mezzi investiti).

3) Grado di dipendenza finanziaria (rapporto tra mezzi investiti e mezzi propri).

4) Indice di disponibilità (rapporto tra capitale circolante e debiti a breve termine).

5) Indice di liquidità (Acid-test - rapporto tra capitale circolante, al netto del magazzino e debiti a breve termine).

I suddetti indici costituiscono, peraltro, parte integrante di un organico sistema di quozienti di bilancio in uso presso l'Istituto.

3.6. Quale tasso di rotazione (definito come rapporto tra somma dei movimenti dare e avere del conto nei dodici mesi e la cifra dell'accordato) minimo la banca si attende, tenuto conto della sua entità, da una apertura di credito in conto corrente concessa ad una impresa industriale?

Non è possibile fornire indicazioni in ordine al tasso di rotazione minimo atteso, in quanto lo stesso non è in alcun caso correlato all'entità dell'affidamento accordato, mentre, non si può prescindere, nella determinazione dello stesso, dalla specifica attività svolta dall'impresa.

Per quanto riguarda le imprese di più modeste dimensioni, è noto come le stesse ricorrano, frequentemente, all'utilizzazione del fido « a breve » per finanziare i propri investimenti, essendo per esse antieconomico il ricorso a fonti specializzate.

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 di valido ausilio alle aziende di credito nell'esercizio della loro attività, ancorché le attuali aggregazioni di dati non siano totalmente conformi ai criteri adottati ordinariamente dalle aziende di credito nella valutazione del grado di rischio dei singoli interventi e, pertanto, diano luogo ad interpretazioni non sempre attendibili.

Più specificatamente, dette informazioni risultano utili ai fini di una verifica degli impegni dell'impresa affidando nei confronti dell'intero sistema bancario e della conoscenza indicativa dell'entità del fido medio accordato dalle aziende di credito.

Particolarmente utile si rivela il raffronto temporale dei dati stessi.

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

Si tratta di un elemento rilevante nella valutazione del cliente, ma di significato non generalizzabile.

Entro certi limiti correlati alle dimensioni aziendali, un ragionevole numero di rapporti bancari costituisce, stante l'attuale prassi vigente in Italia — per le grandi e medie imprese — elemento positivo. Consente, infatti, alle stesse un migliore soddisfacimento delle loro necessità di credito, particolarmente in periodi di contingentamento del credito, ed un più ampio margine di manovra.

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.
(La risposta dovrà essere fornita cercando di rapportarsi alla tipologia proposta nella domanda, qualora ciò non sia possibile, le varie forme tecniche proposte potranno essere comprensivamente aggregate).

— Portafoglio cambiario e prestiti autoliquidantisi .	29,23 %
— Prestiti in bianco; prestiti accompagnati da fidejussione dell'imprenditore o del soggetto economico dell'impresa; prestiti assistiti da fidejussione di banca italiana od estera:	

== finanziamenti import in lire italiane e in valuta estera	12,54 %	} 60,75 %
== altri prestiti	48,21 %	
— Prestiti garantiti da pegno (proprio o improprio) di somme di denaro, libretti di deposito, ecc. . .		1,42 %
— Prestiti garantiti da pegno di titoli e di merci .		1,40 %
— Prestiti garantiti da ipoteca		2,26 %
— Altri prestiti (prestiti agrari ed artigiani, mutui con delegazioni e chirografari, sconti di annualità, finanziamenti con fondi di terzi in amministrazione . . .)		4,94 %
		100,— %
	Totale . . .	100,— %

N.B. — Dette percentuali sono riferite al volume dei prestiti « per cassa » in essere con « Pubbliche Amministrazioni - Imprese finanziarie e non finanziarie ».

3.10. Qual'è normalmente il valore della garanzia richiesta rispetto all'entità del credito aperto?

In presenza di operazioni garantite, si ritiene più opportuno un riferimento alla misura dello scarto applicato sul valore della garanzia, anziché all'importo della stessa rispetto all'entità del credito aperto.

Premesso che, presso l'Istituto, l'importo complessivo dei prestiti assistiti da garanzia reale è contenuto entro limiti alquanto ristretti (come facilmente rilevabile dai dati indicati al punto 3.9) si segnala, in appresso, la misura dello scarto ordinariamente applicato, in tali casi, sul valore della garanzia:

— titoli obbligazionari	10-20 %
— titoli azionari quotati	30-40 %
— merci a largo mercato	20-30 %
— ipoteche	25-50 %
— depositi bancari	—

L'Istituto non applica, peraltro, alcun scarto su altre forme di garanzie ottenute a fronte di operazioni di natura diversa.

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. 201 importo complessivo 14.100,198 milioni
 Al 31 dicembre 1977 n. 255 importo complessivo 17.587 milioni

4.1. Per quale 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 (=detentrica della quota di maggioranza relativa sul fido usufruito dall'impresa)
- finanziatrice minoritaria.

Non esiste correlazione tra l'ipotetico fabbisogno finanziario dell'impresa ed il ruolo di finanziatrice esclusiva, principale, maggioritaria o minoritaria della banca.

Si pone, in rilievo, come l'attuale prassi vigente in Italia non consenta, di norma, alla banca di assumere il ruolo di finanziatrice esclusiva.

L'entità dell'intervento bancario dipende, peraltro, da vari fattori che possono variare di volta in volta.

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?

La domanda trova risposta nelle considerazioni esposte al punto precedente. In particolare si può rilevare come l'assunzione del ruolo prospettato esiga quale presupposto principale la possibilità di disporre di una informativa sistematica e costante dei fatti aziendali.

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?

Gli effetti dell'introduzione del massimale sulla gestione degli impieghi nella banca si sono tradotti essenzialmente in:

- accentuato utilizzo di quelle tecniche di affidamento, peraltro già largamente adottate, che privilegiano il finanziamento di operazioni finalizzate, al fine di conferire una maggiore elasticità alla massa degli impieghi;
- incremento dei finanziamenti in valuta;
- espansione dei crediti di importo medio-basso.

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.

Con riferimento alle considerazioni di cui al punto precedente, i principali criteri di distribuzione del credito assunti si possono così sintetizzare:

- marcata selezione del credito attraverso il finanziamento delle attività produttive più direttamente legate allo sviluppo dell'economia, principalmente le attività industriali, ed in particolar modo a favore delle piccole imprese;
- sostegno dell'attività di interscambio con l'estero e soprattutto delle esportazioni;
- maggiore impegno verso le zone meridionali, dove l'operatività della banca ha assunto negli ultimi anni una dinamica di sviluppo sempre crescente.

L'adozione dei suddetti criteri di distribuzione del credito, da parte dell'Istituto, ha fatto sì che gli effetti della restrizione, difficilmente quantificabile, ricadessero prevalentemente sui gruppi di operatori esclusi dalla strategia creditizia indicata.

Non si deve trascurare, tuttavia, che effetti restrittivi sono stati subiti anche dalla clientela potenziale che l'Istituto non ha potuto assistere finanziariamente per via dei limiti imposti. Da parte della clientela si è manifestata, d'altronde, in conseguenza del contingentamento, una tendenza ad ampliare il numero dei rapporti bancari.

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

L'abolizione dei limiti imposti all'espansione degli impieghi non indurrebbe l'Istituto a mutare i criteri di distribuzione del credito illustrati nei punti precedenti.

Consentirebbe, peraltro, il rafforzamento degli interventi a favore delle imprese e dei settori, il cui sviluppo meglio si inserisce nell'evoluzione del sistema economico.

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 o i 60 mesi? Indicarne approssimativamente l'incidenza sul totale dei prestiti in essere al 31 dicembre 1977.

La vigente disciplina in materia di operazioni con durata formalmente compresa tra i 18 ed i 60 mesi non riguarda l'Istituto, ma unicamente le aziende di credito ordinarie.

Il nostro Istituto può effettuare operazioni con durata superiore ai 18 mesi — entro il limite dei 3/10 della massa fiduciaria dell'azienda bancaria — ma limitatamente ad operazioni assistite da garanzia reale.

Per le operazioni non garantite, l'Istituto deve necessariamente ricorrere, ai sensi dell'ultimo comma dell'articolo 6, a specifiche autorizzazioni della Banca d'Italia ed operare entro i limiti di *plafond* dalla stessa consentiti.

Al 31 dicembre 1977 l'ammontare delle operazioni a medio termine ammontava a lire 197.921.000.000 (su un totale di crediti accordati alle imprese industriali di lire 2.828.057.000).

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

L'Istituto nella sua attività protesa a privilegiare gli interventi finalizzati ed a breve termine, ha effettuato una opera di contenimento dei finanziamenti aventi durata eccedente i 18 mesi.

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 per le operazioni di import-export;

— orientamento delle scelte di finanziamento verso le forme, di volta in volta, più idonee alle esigenze aziendali (operazioni a m.l.t., in Lit. o in V.E., ricorso al credito agevolato, leasing, factoring).

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

Si deve osservare, in proposito, che l'esigenza dello sviluppo di servizi parabancari è sorta — ed è stata avvertita — dalla clientela soltanto nei tempi più recenti. A ciò deve soprattutto essere imputato lo scarso grado di sviluppo oggi raggiunto.

Si nota, negli ultimi tempi, un più accentuato interesse ai servizi suddetti.

P.S. — Le surriferite risposte ai quesiti elencati nel questionario sono state formulate secondo le indicazioni ed avvertenze indicate nello stesso.