



MINISTERO DELLE POLITICHE AGRICOLE
ALIMENTARI E FORESTALI



IL MERCATO DEI CAPITALI NELLE AREE RURALI



LUGLIO 2011

L'AGRICOLTURA A BENEFICIO DI TUTTI



Documento prodotto nell'ambito della Rete Rurale Nazionale

Gruppo di lavoro sulla competitività - MIPAAF COSVIR II

Dirigente: **Graziella Romito**

Vice Coordinatore: **Roberto D'Auria**

Responsabile del progetto: **Rosaria Napoletano**

Autori: **Rosaria Napoletano, Carlo Boselli, Paolo Ghiacci, Gilberto Pesci, Franco Torelli**. Il paragrafo 1 è stato redatto dalla Direzione Strategie e Mercati Finanziari dell'**Associazione Bancaria Italiana**. Il paragrafo 2 è stato realizzato con il contributo informativo di **SGFA Società Gestione Fondi per l'agroalimentare**.

Impaginazione: **Noemi Serafini**

Indice

1.EVOLUZIONE DELL’OFFERTA DI CREDITO IN AGRICOLTURA	5
1.1. PREMESA.....	5
1.2. IL SETTORE DELL’AGRICOLTURA.....	6
1.3. IL FINANZIAMENTO ALL’AGRICOLTURA.....	7
1.3.1. <i>Il trend dei finanziamenti</i>	7
1.3.2. <i>Il grado di rischiosità</i>	10
1.3.3. <i>Il rapporto utilizzato/accordato</i>	11
2.IL MERCATO DELLE GARANZIE: CARATTERISTICHE ED EVOLUZIONE RECENTE.....	12
2.1. MODALITÀ DI FUNZIONAMENTO DELLA SGFA	12
2.2. L’ANALISI DEI DATI	13
2.2.1. <i>Le garanzie</i>	13
2.2.2. <i>I default</i>	20
3.IL RAPPORTO TRA BANCA E IMPRESA AGRICOLA	24
3.1. METODOLOGIA	24
3.2. I RISULTATI DELLE INTERVISTE	25
3.2.1. <i>Organizzazione delle banche</i>	25
3.2.2. <i>I trend in atto nella richiesta di finanziamenti</i>	26
3.2.3. <i>Il portafoglio prodotti offerti dalle banche</i>	30
3.2.4. <i>I prodotti richiesti e i trend in atto</i>	32
3.2.5. <i>Le difficoltà e i problemi della banca nel relazionarsi con le aziende agricole..</i>	36
3.2.6. <i>Criteri di valutazione e procedure</i>	40
3.2.7. <i>Opinioni</i>	46
3.2.8. <i>I giovani e l’accesso al credito</i>	47

Introduzione

Il presente lavoro rientra nell'ambito delle attività della Rete Rurale e si pone l'obiettivo di fornire agli operatori informazioni aggiornate sull'offerta di strumenti finanziari al settore agricolo e sulle problematiche che emergono nell'accesso a tali strumenti, viste dal lato delle banche. Il grado di accessibilità a finanziamenti da parte degli imprenditori agricoli è strettamente legato allo sviluppo degli investimenti nel settore. Pertanto, si è ritenuto opportuno approfondire la questione, anche in relazione al ruolo che rivestono le banche nell'ambito dei PSR.

In particolare, in questo lavoro si analizzano tutte le informazioni e i dati relativamente alla parte dell'offerta di credito. In tal senso, lo studio è organizzato secondo un percorso che va dall'analisi dei dati macro economici relativi al credito di fonte Banca di Italia, per passare all'analisi di un sottoinsieme di questi dati che si riferiscono al mondo delle garanzie erogate a favore degli imprenditori agricoli, per finire con il presentare una sintesi dei risultati di una indagine effettuata presso alcuni operatori bancari. L'obiettivo è di monitorare le tendenze del credito all'agricoltura, analizzare le caratteristiche dell'offerta di credito alle aziende agricole e il rapporto banca-impresa agricola, evidenziandone criticità e punti di forza e fornire indicazioni operative.

1. Evoluzione dell'offerta di credito in Agricoltura

1.1. Premessa

La crisi che in un primo momento aveva investito principalmente i mercati finanziari, con il passare del tempo ha avuto un forte impatto sull'economia reale, generando nel corso del biennio 2008-2009 un marcato deterioramento delle attività produttive dei principali paesi industrializzati. Solo nel 2010 e all'inizio del 2011 si è assistito ad una lieve ripresa del ciclo economico: secondo quanto emerge dall'ultimo rapporto di previsione dell'ABI, il Pil italiano è atteso in crescita del +1% nel 2011 e del +1,1% nel 2012, dopo essere cresciuto del +1,3% nel 2010.

Tale fase di debolezza ciclica si è inevitabilmente riflessa e continua a riflettersi in una debolezza della domanda aggregata che ha investito tutti i diversi segmenti di clientela e settori produttivi ed anche sull'evoluzione delle principali grandezze del bilancio bancario. Rispetto agli altri mercati bancari il nostro sistema è risultato, tuttavia, meno colpito dalla crisi finanziaria internazionale.

Una delle principali motivazioni risiede nella diversa struttura dell'attivo delle banche italiane - grazie ad un modello di intermediazione orientato prevalentemente verso attività di raccolta e di prestito al dettaglio (vs. imprese e famiglie) e meno impegnato negli investimenti in attività finanziarie, e specificatamente in titoli con attività sottostanti costituite da mutui per acquisto di abitazioni - e del passivo, con una maggiore connessione con funding tradizionale (depositi e obbligazioni).

Nel corso del 2010 ed all'inizio del 2011 il credito in Italia ha manifestato segnali di recupero in tutti i settori di attività economica: i finanziamenti a imprese e famiglie - pari a quasi 1.500 miliardi di euro a marzo 2011 - hanno segnato una crescita annua pari circa al 6%, dopo aver raggiunto il tasso minimo di incremento di +0,3% a gennaio 2010, tornando così sui livelli di settembre/ottobre 2008; ciò sembrerebbe evidenziare come la dinamica dei prestiti a imprese e famiglie sia ormai entrata in una fase ascendente e si posizioni a più di metà strada dal valore medio del decennio 2000-2009 (circa +8%).

Limitatamente al settore delle imprese, la variazione su base annua dei finanziamenti alle imprese non finanziarie è risultata, a marzo 2011, pari a circa al 5%, dal -2,2% di marzo 2010 (+1,6% a fine 2010).

In particolare, i finanziamenti bancari alle piccole imprese hanno segnato - a febbraio 2011 - un tasso di crescita pari al 3%, valore che raggiunge il 4,8% per le famiglie produttrici. Il credito alle imprese non è, comunque, mai mancato: laddove si consideri il biennio 2008-2009 - anni contraddistinti da una contrazione del PIL italiano di oltre 6 punti percentuali - i finanziamenti bancari alle imprese hanno segnato un tasso di crescita medio del periodo di oltre il 6%. In dettaglio, la crescita dei prestiti alle imprese ha riguardato in special modo quelli destinati al comparto manifatturiero e dei servizi, a fronte di una dinamica invariata ed ancora contenuta dei finanziamenti alle imprese del settore delle costruzioni.

Dinamica, quella dell'Italia, superiore rispetto sia alla media dell'Area Euro (+0,5% a marzo 2011), che rispetto agli altri principali paesi europei, quali la Germania (-0,2%) e la Spagna (-2,7) e Francia (+2%).

La quota dell'Italia sul totale Area Euro per quanto concerne i finanziamenti alle imprese non finanziarie si è consolidata negli ultimi anni, posizionandosi al 19,2%, a fronte di un'incidenza

dell'Italia in termini di PIL di circa il 17%.

Secondo quanto emerge dall'ultima *Bank Lending Survey* di aprile 2011 circa l'importanza relativa dei fattori sottostanti alla domanda di prestiti e linee di credito, l'esigenza di fondi per investimenti fissi ha segnato in Italia, nel primo trimestre del 2011, un saldo percentuale nullo – confermando segnali di recupero - (-25% nel quarto trimestre del 2010 e -87,5% nel primo trimestre del 2010); in ripresa la domanda di finanziamenti per scorte e capitale circolante, mentre risulta in attenuazione la richiesta di prestiti a fini di ristrutturazione del debito.

Dalla citata *Bank Lending Survey* emerge anche come nel primo trimestre del 2011 la percezione del rischio sia sostanzialmente in attenuazione dopo gli alti livelli raggiunti nel 2009 ed a fine 2008 - sia in termini di attese riguardo all'attività economica in generale (12,5% nel primo trimestre del 2011, 25% nel trimestre precedente), che con riguardo ai rischi sulle garanzie (0%, lo stesso valore del trimestre precedente). In lieve aumento in termini di prospettive relative a particolari settori o imprese (25%, dal 12,5%),

Nei primi mesi del 2011 la qualità degli attivi bancari ha manifestato un netto peggioramento: in rapporto agli impieghi esse risultano pari al 4,7% a febbraio 2011, in forte crescita dal 3,4% di un anno prima.

1.2. Il settore dell'Agricoltura

In tale contesto congiunturale, prioritario appare il settore dell'agricoltura nell'economia italiana.

L'evoluzione del ciclo economico nazionale ed internazionale, i processi di integrazione economica e politica tra Paesi ed, in particolare, l'ampliamento ad est dell'Unione stanno determinando profondi mutamenti nei sistemi agricoli europei e forti esigenze di ristrutturazione.

L'orientamento dell'Unione Europea deve essere volto a sostenere e rafforzare il modello agricolo europeo basato sulla multifunzionalità, la compatibilità ambientale, la sostenibilità economica e la sicurezza alimentare, un modello culturale prima che tecnico, economico e sociale.

In tale contesto gli agricoltori ricoprono un ruolo fondamentale nel mantenere i valori rurali che rischiano di andare perduti.

L'agricoltura necessita a tal fine di un rilancio della funzione dell'impresa e dell'imprenditore per svolgere il ruolo multifunzionale che ad essa è richiesto dai cittadini e dai consumatori; ruolo ampiamente condiviso dal sistema bancario che continua – come verrà poi analizzato – a fornire un apporto fattivo a tali processi di trasformazione.

“Credito e Agricoltura” sono divenuti un binomio inscindibile, un tema sempre più attuale e stimolante che coinvolge due mondi apparentemente distanti.

Come noto, l'attuale Testo Unico ha notevolmente semplificato il quadro normativo del credito agrario: le innovazioni più significative introdotte nel 1994 si sostanziano nei principi di despecializzazione temporale, operativa ed istituzionale. In altre parole la banca non risente più di segmentazioni fondate sulla durata delle operazioni di prestito ammesse (di breve periodo per le banche e di lungo periodo per gli Istituti di credito speciale), sulla tipologia di servizi erogabili (di credito ordinario da un lato e di credito speciale dall'altro) o sulla configurazione giuridica assunta (società per azioni, istituti di credito di diritto pubblico, società cooperative, etc.).

Ciò ha comportato per tutte le banche la facoltà di esercitare credito all'agricoltura, facendo venir meno il principio della specialità dell'offerta e della necessaria autorizzazione per l'intervento in tale comparto creditizio, che caratterizzavano l'epoca precedente al T.U. bancario.

Inoltre, si è modificato il target di riferimento: tra i clienti non sono più ricompresi unicamente gli agricoltori, ma tutti i professionisti coinvolti nelle diverse fasi della filiera agro – alimentare.

Non mi sembra che questo modello di banca, a 15 anni di distanza, mostri un particolare bisogno di adeguamento. Al contrario, esso ha reso più dinamico il settore bancario e ha consentito ai nostri intermediari creditizi di evolvere sotto la spinta del mercato e della concorrenza.

In questo processo non è affatto terminata l'epoca della specializzazione creditizia: assistiamo oggi al crescere di intermediari (o divisioni al loro interno) che per autonoma scelta strategica si rivolgono esclusivamente all'impresa, o al mercato del credito all'agricoltura, etc.

Quello che pare positivo in questo trend è che si afferma una specializzazione di tipo diverso, non dettata da disposizioni normative, ma piuttosto da reali bisogni finanziari della clientela: questo implica che l'offerta possa comprendere qualunque strumento di finanza, sia per capitale di debito che di rischio, estendendosi dal "classico" credito fino alle partecipazioni creditizie.

Questo è un elemento che va assolutamente apprezzato e ben compreso da parte della clientela, perché rappresenta forse il principale beneficio che è derivato dal forte rinnovamento intervenuto negli ultimi anni all'interno del sistema bancario.

Il rapporto tra impresa agricola e sistema bancario è oggi in piena evoluzione, essendo caratterizzato da un rinnovato interesse nei confronti del settore primario da parte del comparto creditizio, come dimostrano i più recenti dati sul credito all'agricoltura.

1.3. Il finanziamento all'agricoltura

L'analisi si muove su vari filoni principali lungo i quali si tende a dare un quadro generale sull'evoluzione dei rapporti banche – imprese agricole, che comprende:

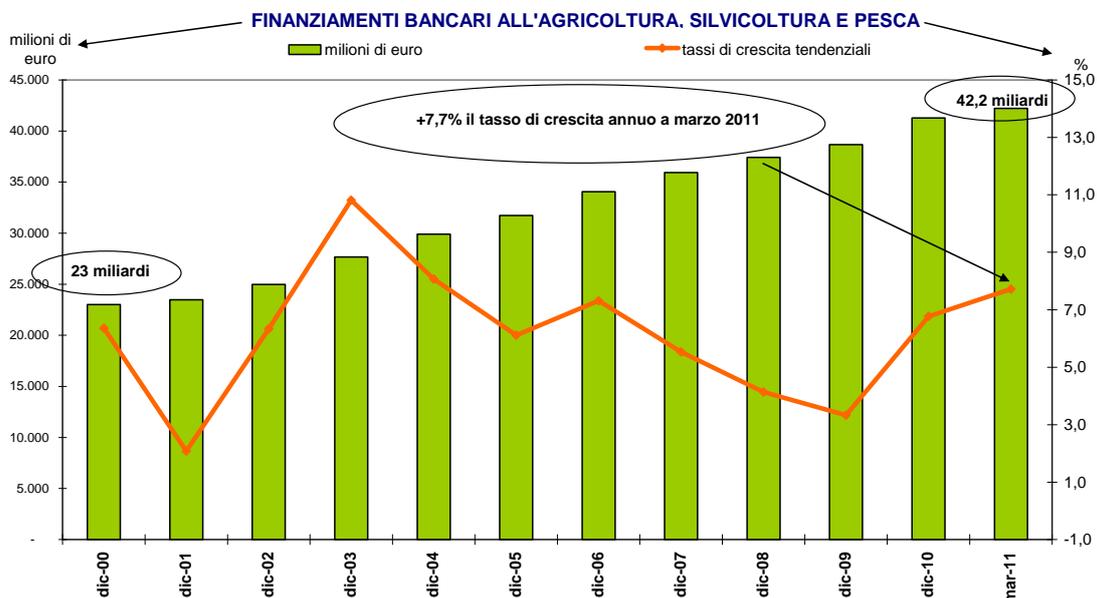
1. il trend dei finanziamenti;
2. il grado di rischiosità;
3. il rapporto utilizzato/accordato.

1.3.1. Il trend dei finanziamenti

Negli ultimi anni i finanziamenti bancari al settore dell'Agricoltura, Silvicoltura e Pesca hanno manifestato un trend crescente ed hanno rappresentato il settore che ha risentito in misura inferiore degli effetti della crisi.

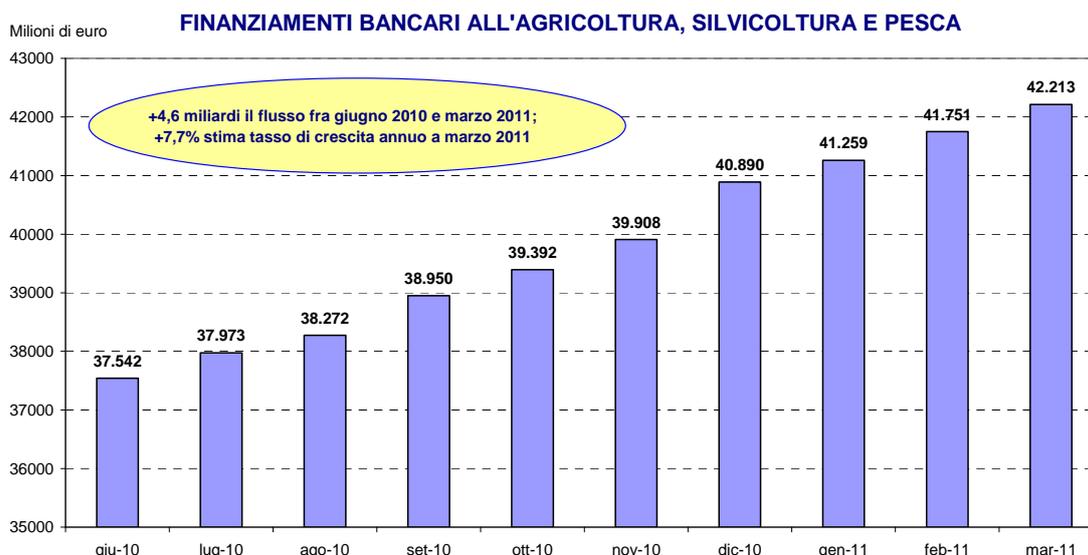
In dettaglio tra dicembre 2000 e marzo 2011, si è verificato un incremento in termini di ammontare da 23 a 42,2 miliardi di euro. A marzo 2011, il tasso di crescita tendenziale dei finanziamenti al settore Agricoltura è stato del 7,7%, un valore superiore all'incremento annuo dei finanziamenti al totale imprese non finanziarie, pari circa al 5%. Più nel dettaglio, nel periodo giugno 2010 e marzo 2011, periodo in cui è entrata in vigore la nuova classificazione delle attività economiche Ateco 2007, che ha sostituito la precedente classificazione ispirata all'Ateco 1981, il

flusso di prestiti bancari al comparto Agricoltura, Silvicoltura e Pesca è stato di oltre 4,5 miliardi.



A partire dai dati di giugno 2010 i prestiti e le sofferenze di famiglie produttrici e società non finanziarie distinti per branche di attività economica sono definite in base alla nuova classificazione delle attività economiche Ateco 2007, che ha sostituito la precedente classificazione ispirata all'Ateco 1981. L'Ateco 2007 costituisce la versione nazionale della Nace Rev. 2, la nomenclatura europea adottata con regolamento (CE) n. 1893/2006. I dati si riferiscono a 25 branche che sono definite sulla base del livello più aggregato della classificazione Ateco 2007 (cosiddette sezioni). Per la sola branca "Attività manifatturiere", corrispondente alla sezione C dell'Ateco 2007, si fornisce la disaggregazione in 11 raggruppamenti. Tale modifica comporta una discontinuità nelle serie storiche (anche per il comparto dell'agricoltura, Silvicoltura e Pesca) che non permette la costruzione delle dinamiche su base annuale; pertanto i tassi di crescita da giugno 2010 sono stimati. Fonte: Elaborazioni ABI su dati Banca d'Italia.

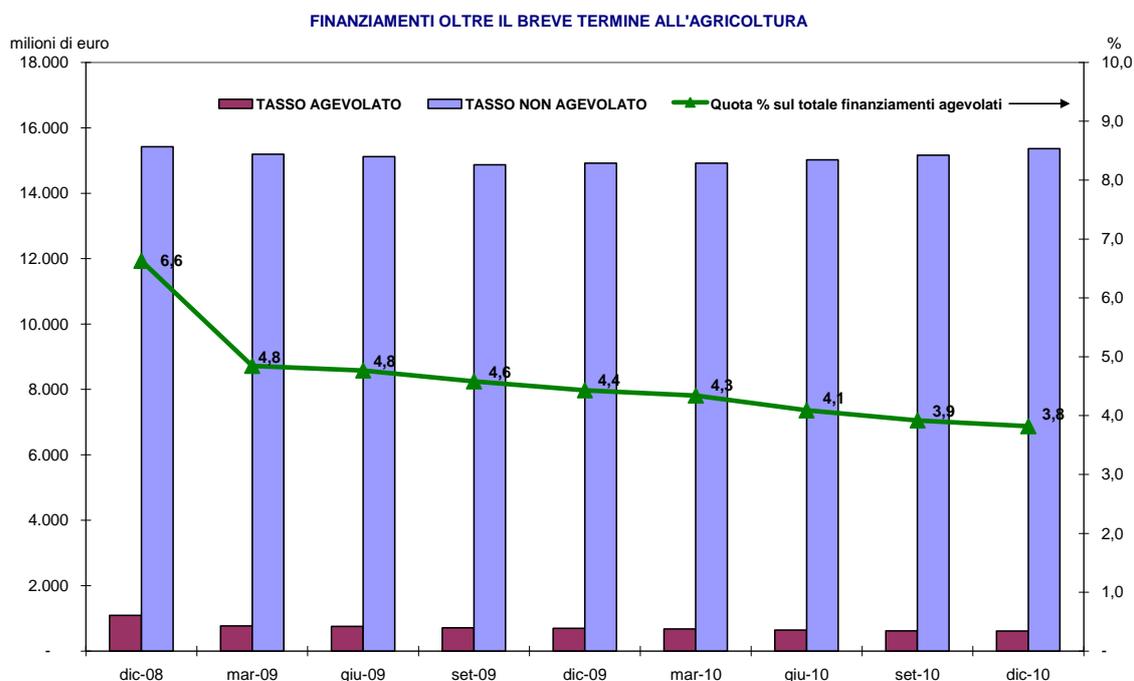
In particolare, i finanziamenti bancari alle famiglie produttrici del comparto dell'Agricoltura, Silvicoltura e Pesca ammontano – a marzo 2011 – a quasi 25,5 miliardi di euro, rappresentando



A partire dai dati di giugno 2010 i prestiti e le sofferenze di famiglie produttrici e società non finanziarie distinti per branche di attività economica sono definite in base alla nuova classificazione delle attività economiche Ateco 2007, che ha sostituito la precedente classificazione ispirata all'Ateco 1981. L'Ateco 2007 costituisce la versione nazionale della Nace Rev. 2, la nomenclatura europea adottata con regolamento (CE) n. 1893/2006. I dati si riferiscono a 25 branche che sono definite sulla base del livello più aggregato della classificazione Ateco 2007 (cosiddette sezioni). Per la sola branca "Attività manifatturiere", corrispondente alla sezione C dell'Ateco 2007, si fornisce la disaggregazione in 11 raggruppamenti. Tale modifica comporta una discontinuità nelle serie storiche (anche per il comparto dell'agricoltura, Silvicoltura e Pesca) che non permette la costruzione delle dinamiche su base annuale; pertanto i tassi di crescita da giugno 2010 sono stimati. Fonte: Elaborazioni ABI su dati Banca d'Italia.

oltre il 60% dei finanziamenti totali a tale comparto.

Laddove si concentri l'attenzione sui finanziamenti all'agricoltura oltre il breve termine (oltre un anno) si osserva come a fine 2010 – ultimo dato al momento disponibile - essi siano ammontati a quasi 16 miliardi di euro, segnando un tasso di crescita annuo del 2,3%. La quota sul totale dei finanziamenti agevolati a tale comparto di attività si è ulteriormente ridotta, nell'ultimo anno,



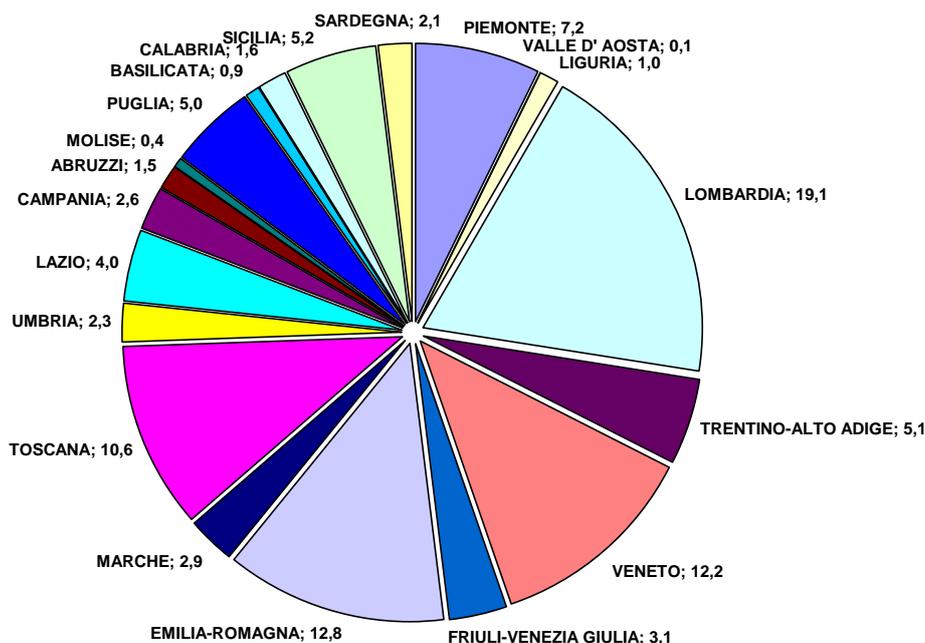
Fonte: Elaborazioni Direzione Strategie e Mercati Finanziari su dati Banca d'Italia.

scendendo al 3,8%.

Ulteriori informazioni si possono trarre sulla distribuzione dei finanziamenti al settore dell'Agricoltura, Silvicoltura e Pesca nelle diverse regioni italiane: in dettaglio, a fine 2010, si osserva come oltre la metà di tali finanziamenti siano concentrati in Lombardia (19,1% del totale), Emilia Romagna, Veneto (tra il 12,2 ed il 12,8%) e Toscana (10,6% del totale). A seguire il Piemonte (7,1%), il Trentino Alto Adige, la Puglia e la Sicilia con quote intorno al 5% ciascuna ed il Lazio con un'incidenza sul totale di circa il 4%.

Se si considera poi l'ammontare dei prestiti all'Agricoltura, Silvicultura e Pesca per abitante, si rileva come il primato vada al Trentino Alto Adige (circa 2.250 euro a fronte di una media nazionale di 717 euro), seguito dall'Emilia Romagna (1.317 euro), dalla Toscana (1.250 euro), dall'Umbria (1.160 euro), dal Veneto e dal Friuli Venezia Giulia con oltre 1.000 euro. Fanalino di coda è la Campania (190 euro), preceduta da Liguria (272 euro) e Calabria (321 euro).

PRESTITI BANCARI ALL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA PER REGIONI Quote % sul totale nazionale - Dicembre 2010



Fonte: Elaborazioni Direzione Strategie e Mercati Finanziari su dati Banca d'Italia.

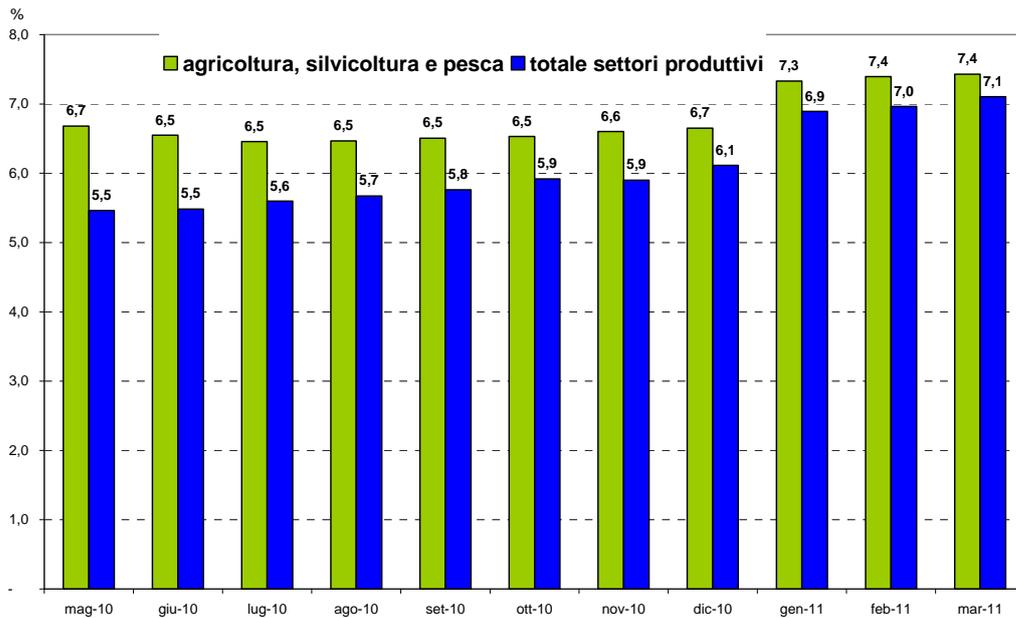
1.3.2. Il grado di rischiosità

Nei primi mesi del 2011, il livello delle sofferenze lorde del settore è andato aumentando, dopo una fase di sensibile rallentamento: il rapporto sofferenze lorde – impieghi del settore dell'Agricoltura, Silvicultura e Pesca è risultato a marzo 2011 pari al 7,4%, un valore superiore alla media nazionale (7,1%).

Se si considera poi tale rapporto segnatamente per le famiglie produttrici e le società non finanziarie si rileva come per il settore dell'Agricoltura, Silvicultura e Pesca le prime segnino un'incidenza delle sofferenze sul totale prestiti inferiore rispetto alle società non finanziarie (6,9% vs 8,2%).

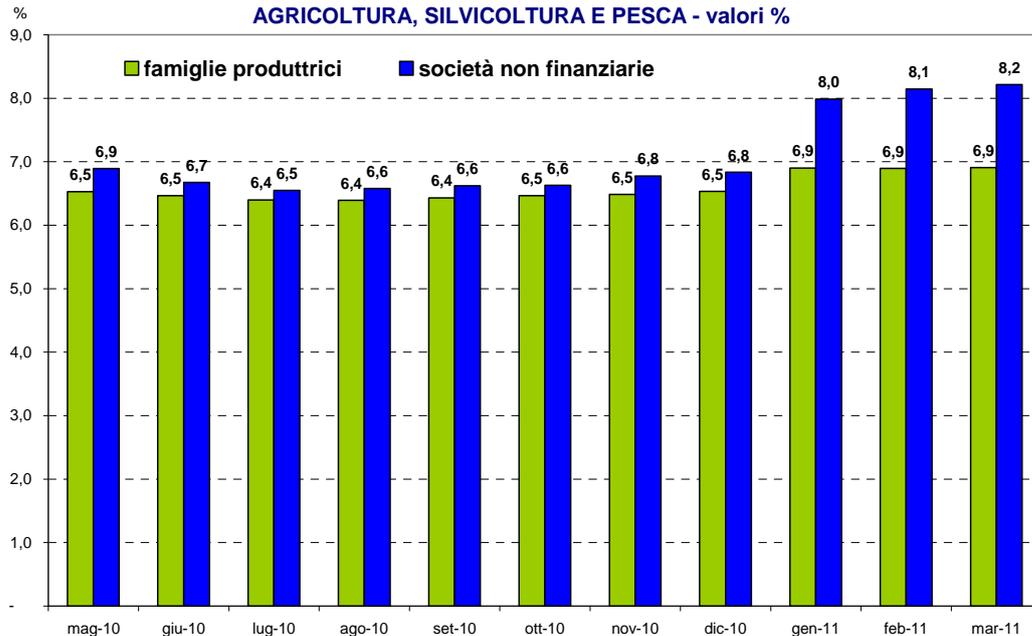
Situazione inversa la si ritrova, invece, per il totale settori produttivi, dove il grado di rischiosità risulta maggiore per le famiglie produttrici rispetto al comparto delle società non finanziarie (9,3% vs 6,9%).

RAPPORTO SOFFERENZE LORDE/PRESTITI PER BRANCHE DI ATTIVITA' ECONOMICA - valori %



Fonte: Elaborazioni Direzione Strategie e Mercati Finanziari ABI su dati Banca d'Italia.

RAPPORTO SOFFERENZE LORDE/PRESTITI PER BRANCHE DI ATTIVITA' ECONOMICA - AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA - valori %



Fonte: Elaborazioni Direzione Strategie e Mercati Finanziari ABI su dati Banca d'Italia

1.3.3. Il rapporto utilizzato/accordato

Anche il rapporto tra ammontare utilizzato e accordato dei finanziamenti bancari per cassa all'Agricoltura, Silvicoltura e Pesca non ha mostrato sostanziali differenze negli ultimi anni, oscillando sul periodo intorno all'85,5%-87%, un valore comunque superiore al totale settori produttivi (tra il 67,5% ed il 68,7%).

2. Il mercato delle garanzie: caratteristiche ed evoluzione recente

Le garanzie rappresentano un elemento rilevante nel rapporto tra banca e impresa agricola, come si vedrà anche nei paragrafi successivi. In questo paragrafo si procederà ad analizzare l'andamento delle garanzie sussidiarie di SGFA degli ultimi 10 anni, allo scopo di far emergere le caratteristiche dell'imprenditore che richiede una garanzia e le tendenze in atto nel decennio.

I dati utilizzati sono stati, pertanto, forniti dagli Uffici della SGFA e riguardano:

- le Erogazioni al 31.12/2009 con indicazione dell'anno di erogazione, dei dati generali dei clienti (età, zona geografica e persona giuridica), della durata del finanziamento e dell'importo garantito;
- le procedure esecutive in essere al 31.12.2009 relative ai predetti finanziamenti, con indicazione dell'anno di avvio della procedura e dell'importo precettato.

Per completezza di esposizione, si ritiene utile riportare brevemente le modalità tecniche per il funzionamento dell'SGFA.

2.1. Modalità di funzionamento della SGFA

L'SGFA riceve trimestralmente segnalazione dalle Banche riguardo alle operazioni stipulate, assistite dalla garanzia sussidiaria dell'SGFA; sull'importo originario di tali operazioni le Banche sono tenute ad effettuare una trattenuta, nella misura stabilita dalle vigenti norme regolamentari, da corrispondersi all'SGFA a titolo di contribuzione.

Qualora si manifestino casi di insolvenza da parte del debitore, siano state avviate procedure da terzi o sia stata accertata la decozione o un comportamento fraudolento da parte del debitore, la Banca è tenuta ad avviare una procedura esecutiva nei confronti del debitore inadempiente, dandone tempestiva comunicazione all'SGFA

L'adempimento della garanzia sussidiaria dell'SGFA può effettuarsi solo dopo la conclusione delle procedure esecutive di cui si è detto e dopo che le Banche interessate abbiano prodotto la documentazione prescritta e, nel caso, quella successivamente richiesta.

Nei casi in cui, adempiuta la garanzia sussidiaria, fosse ravvisata la possibilità di recuperare in parte, o in tutto, le perdite sofferte dalla SGFA, le Banche sono tenute ad avviare le opportune azioni di recupero nei confronti del debitore inadempiente ed eventualmente a versare alla SGFA le somme recuperate.

2.2. L'analisi dei dati

2.2.1. Le garanzie

Il numero delle erogazioni e dei garantiti ha evidenziato un andamento altalenante nel decennio 2000-2009, ma il dato del 2009 ha evidenziato una contrazione consistente delle erogazioni e dei garantiti rispetto al 2000 (pari rispettivamente al 25% e al 26%): nel 2001 e nel 2002 si è verificata un'iniziale riduzione delle erogazioni che sono poi cresciute in modo consistente dal 2003 fino al 2006, mentre gli ultimi tre anni dal 2007 al 2009 hanno evidenziato, nuovamente, una pesante flessione delle garanzie e dei garantiti (che sono scesi al di sotto delle 30.000 unità nel 2009). Il rapporto tra le operazioni effettuate e i clienti risulta piuttosto stabile nel corso del decennio, con un valore pari a 1,13 (solo un numero limitato di garantiti usufruisce di più erogazioni nel corso di un determinato anno).

Tab. 1 - Evoluzione delle Erogazioni e dei Garantiti

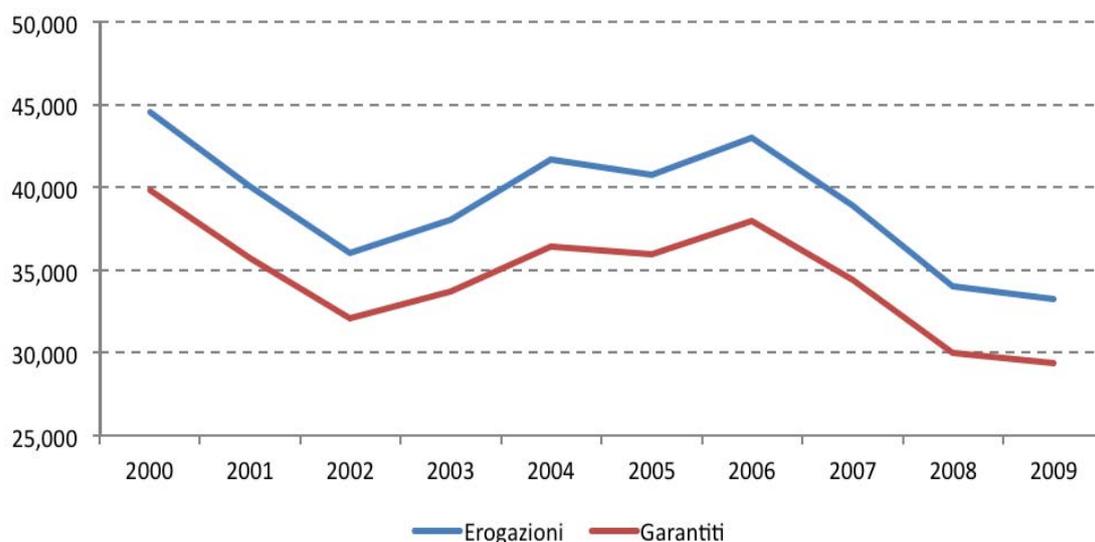
Anno	N. Erogazioni	N. garantiti	N. medio di garanzie per garantito
2000	44.614	39.898	1,12
2001	40.114	35.773	1,12
2002	36.043	32.125	1,12
2003	38.109	33.746	1,13
2004	41.741	36.446	1,14
2005	40.805	35.971	1,12
2006	43.007	38.036	1,13
2007	38.958	34.429	1,13
2008	34.008	30.019	1,13
2009	33.264	29.400	1,13
2010	2.582	2.428	1,06
Totale	393.245	348.271	1,13

Fonte: elaborazioni su dati SGFA

Il valore complessivo dell'importo garantito, invece, è cresciuto in modo significativo dal 2001 fino al 2006 per poi ridursi leggermente nel corso del triennio 2007-2009. Il valore complessivo dell'importo garantito è influenzato sia dall'andamento del numero delle erogazioni, esaminato in precedenza, sia dal valore medio per erogazione. Quest'ultimo ha evidenziato una progressiva crescita fino al 2008, per ridursi leggermente solo nel corso del 2009: nel complesso, il tasso di crescita medio annuo del valore medio per erogazione è risultato pari all'8% circa nel periodo 2000-2009.

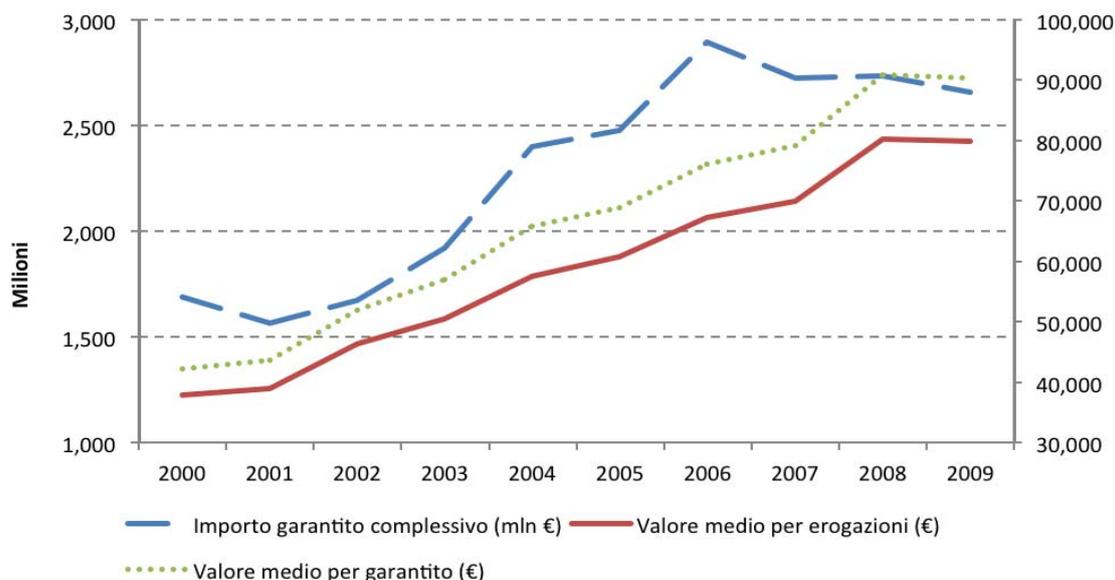
Il valore complessivo dell'importo garantito, quindi, ha evidenziato un andamento migliore rispetto a quello relativo al numero delle erogazioni e dei garantiti. Già a partire dal 2002, infatti, il valore complessivo dell'importo garantito ha segnato un recupero rispetto al 2001, mentre il numero delle erogazioni andava riducendosi. Il periodo che va dal 2007 al 2009 ha evidenziato una flessione dell'importo erogato rispetto al 2006, ma il valore del 2009 risulta comunque superiore a quello del 2005, mentre il numero delle erogazioni è sceso ai minimi del decennio: nel complesso quindi, a fronte di una riduzione delle erogazioni pari al 25% nel decennio 2000-2009, l'importo garantito è risultato invece in crescita del 57%, mentre la flessione subita dall'importo garantito tra il 2006 e il 2009 è stata pari solo all'8%, contro una flessione del 23% del numero delle erogazioni e dei garantiti.

Fig. 1 – Evoluzione delle erogazioni e del numero di garantiti



Fonte: elaborazioni su dati SGFA

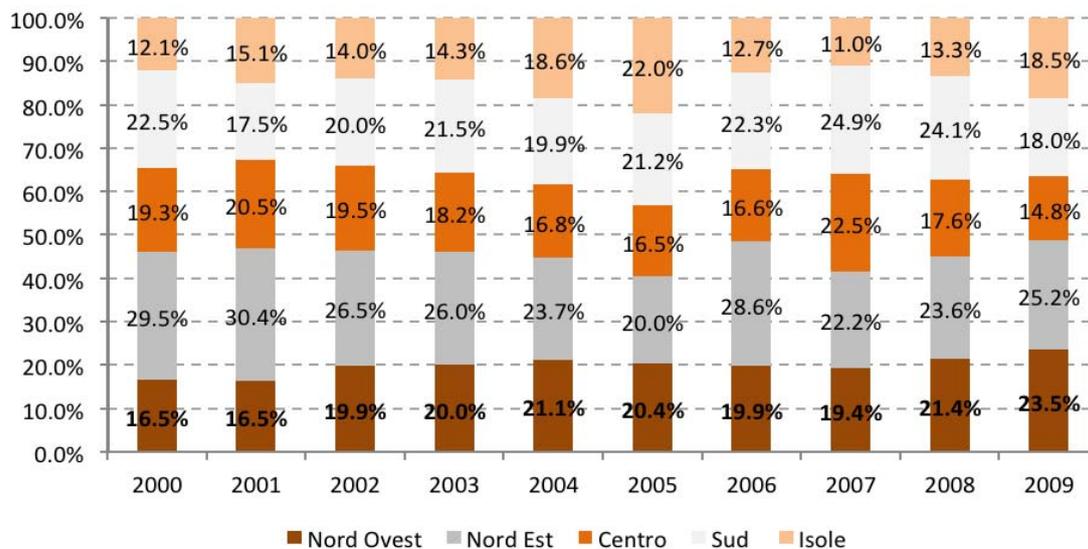
Fig. 2 - Evoluzione degli importi garantiti (mln €) e degli importi garantiti medi (€, asse di destra)



Fonte: elaborazioni su dati SGFA

La distribuzione geografica delle garanzie evidenzia che al Nord si concentra la maggior parte delle erogazioni (con una forte prevalenza nel Nord-Est): a seguire troviamo le regioni del Sud e delle Isole, mentre le regioni del Centro sono all'ultimo posto. Nel decennio, l'andamento delle erogazioni a livello di area geografica è stato piuttosto altalenante ma si possono evidenziare alcune tendenze: da un lato, una diminuzione dell'incidenza delle erogazioni nel Nord Est e nel Centro, dall'altro, un aumento di quelle nel Sud e nelle Isole considerate nel loro complesso, ed un progressivo incremento delle erogazioni nel Nord-Ovest.

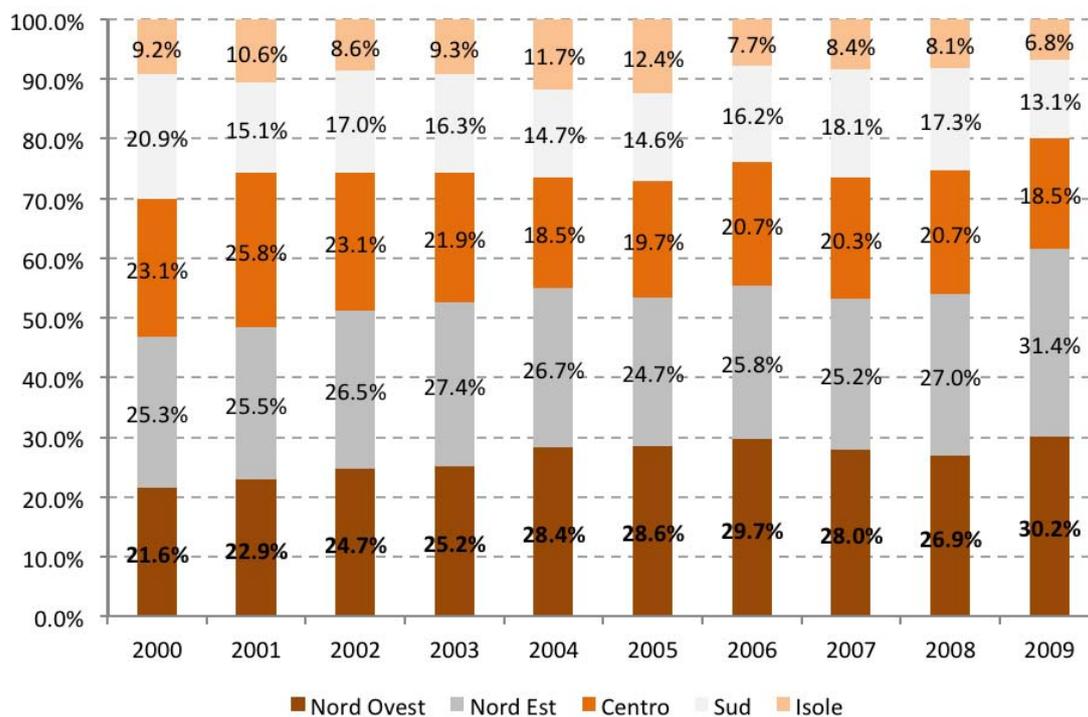
Fig. 3 - Evoluzione % dei garantiti per regione/anno



Fonte: elaborazioni su dati SGFA

La distribuzione degli importi garantiti per area geografica appare piuttosto diversa da quella dei garantiti. Se nel 2009 il 37% circa dei garantiti era dislocato nel Sud e nelle Isole, la quota di importi che caratterizza queste due aree geografiche raggiunge a malapena il 20%. Sempre nel 2009, le regioni del Nord evidenziano una quota degli importi pari al 62% (ripartita equamente tra Nord-Est e Nord-Ovest), mentre quelle del centro evidenziano una quota del 19%. La quota ridotta delle erogazioni al Sud e nelle Isole, soprattutto se confrontata con il dato relativo al numero dei garantiti, indica che gli importi medi sono piuttosto ridotti in queste aree, presumibilmente in funzione della maggiore incidenza di unità di piccole dimensioni. Ragionamento opposto nelle aree del Nord, dove le maggiori dimensioni aziendali favoriscono investimenti e di conseguenza importi di maggiore entità: in particolare nelle regioni del Nord Ovest e del Nord Est la quota degli importi garantiti (pari nel 2009 rispettivamente al 30% e al 31%) è molto superiore all'incidenza dei garantiti (pari rispettivamente al 24% e al 25%). L'andamento delle erogazioni nel corso del decennio 2000-2009 evidenzia inoltre un forte incremento della quota attribuibile alle aree geografiche del Nord a discapito di quelle del Centro del Sud e delle Isole.

Fig. 4 - Evoluzione % degli importi garantiti per regione/anno



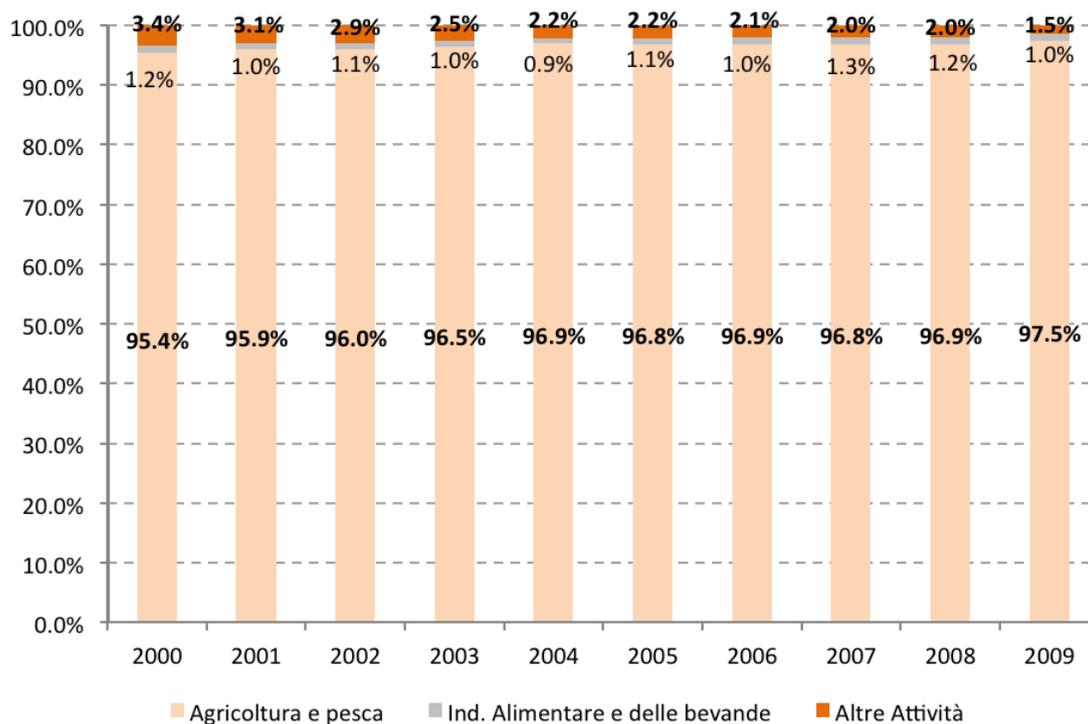
Fonte: elaborazioni su dati SGFA

Per quanto riguarda i settori coinvolti dalle erogazioni (suddivisi in agricoltura, industria alimentare e delle bevande e altre attività) va sottolineato come la quasi totalità dei garantiti (97,5% nel 2009) e degli importi (94% nel 2009) riguardino il settore agricolo. Si evidenzia, d'altronde, come i garantiti appartenenti all'industria alimentare, con un peso pari solo all'1% sul totale nel 2009, ottengano circa il 4% degli importi complessivi dello stesso anno: il dato è influenzato presumibilmente dalle maggiori dimensioni che caratterizzano le imprese iscritte in Camera di Commercio nel codice 10 (Industria alimentare), costituite prevalentemente da società di capitali, a differenza delle unità iscritte nel settore agricolo costituite in assoluta prevalenza da imprese individuali o familiari di ridottissime dimensioni.

In tal senso, per quanto concerne la forma giuridica dei garantiti, si evidenzia, da un lato, come la maggior parte di essi sia costituito da imprese agricole individuali o familiari (circa il 78% nel corso del 2009), dall'altro, come la quota di questo tipo di unità garantite si stia progressivamente riducendo nel corso del decennio, a favore soprattutto delle società semplici: queste ultime hanno quasi raddoppiato la loro quota sul totale nel corso del decennio passando dall'8,7% del 2000 al 15,9% del 2009.

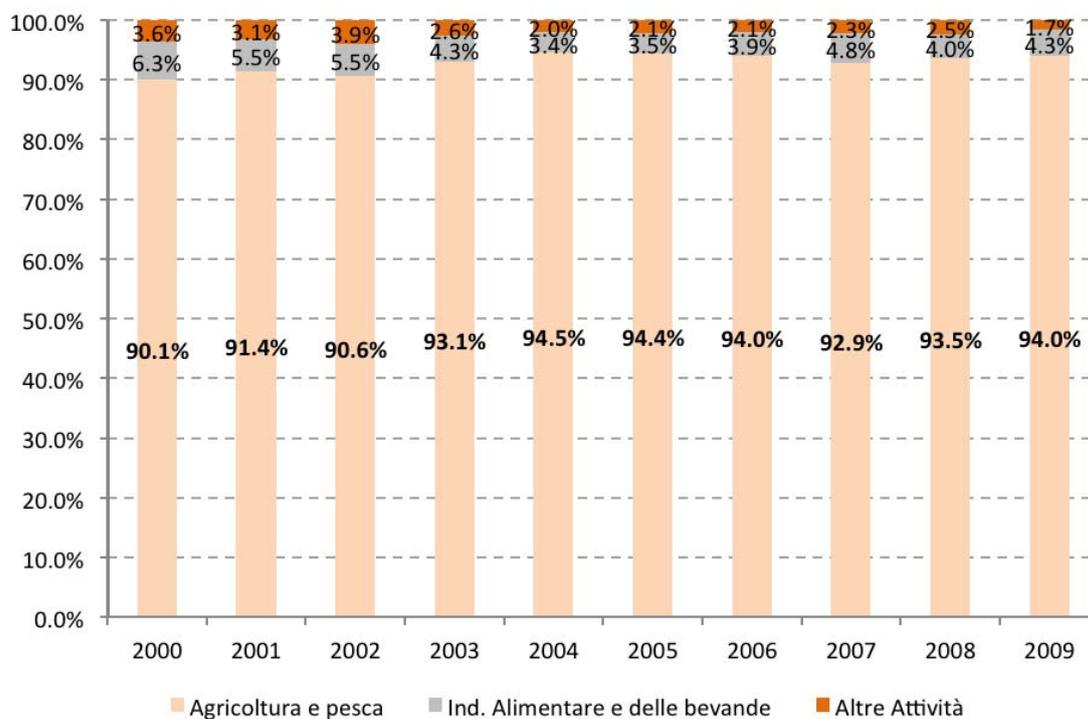
Si evidenzia, inoltre, come l'importo medio delle garanzie sia inferiore nelle imprese individuali e familiari rispetto alle altre forme giuridiche. Le imprese individuali, infatti, raccolgono solo il 54% degli importi a fronte di un numero di garantiti pari al 78%, mentre le società semplici con un'incidenza dei garantiti sul totale pari al 16% evidenziano una quota degli importi pari al 28%. Una delle tendenze più marcate tra quelle finora osservate nel decennio 2000-2009 è il graduale incremento della quota degli importi nelle società semplici (con una quota passata dal 14% del 2000 al 28% del 2009) a discapito di quella che caratterizza le imprese individuali e familiari (passate dal 68% del 2000 al 54% del 2009). Le cooperative, invece, evidenziano un decremento della loro quota che passa dal 12% del 2000 all'8% del 2009.

Fig. 5 - Evoluzione % dei garantiti per attività economica /anno



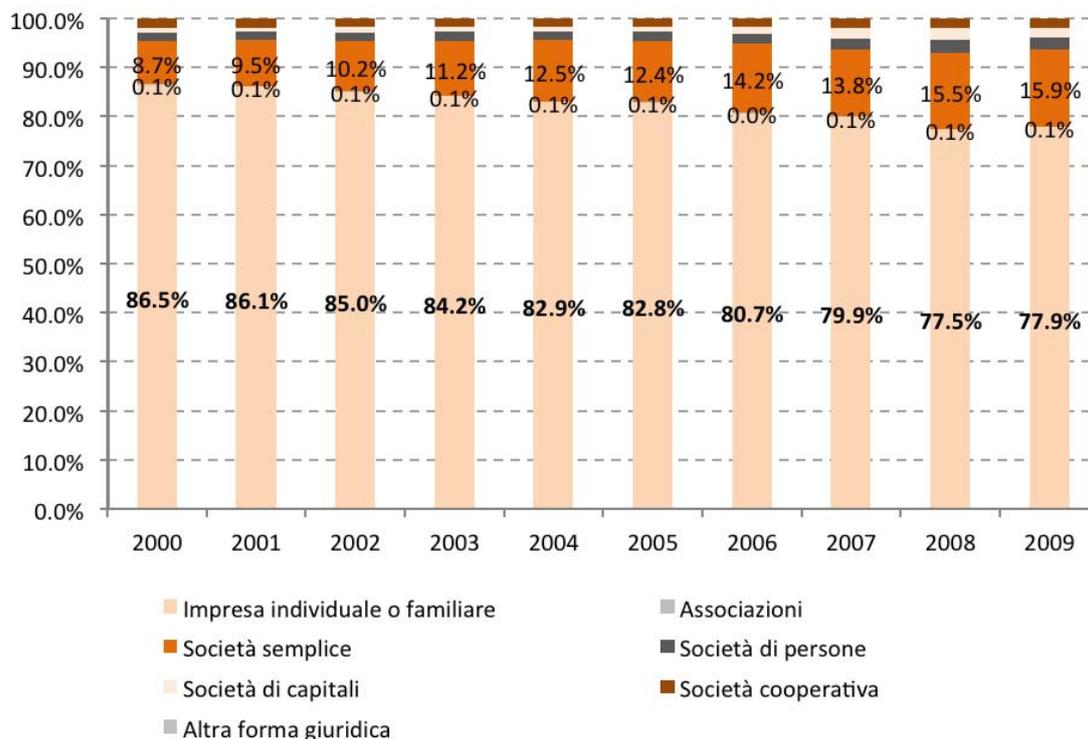
Fonte: elaborazioni su dati SGFA

Fig. 6 - Evoluzione % degli importi garantiti per attività economica /anno



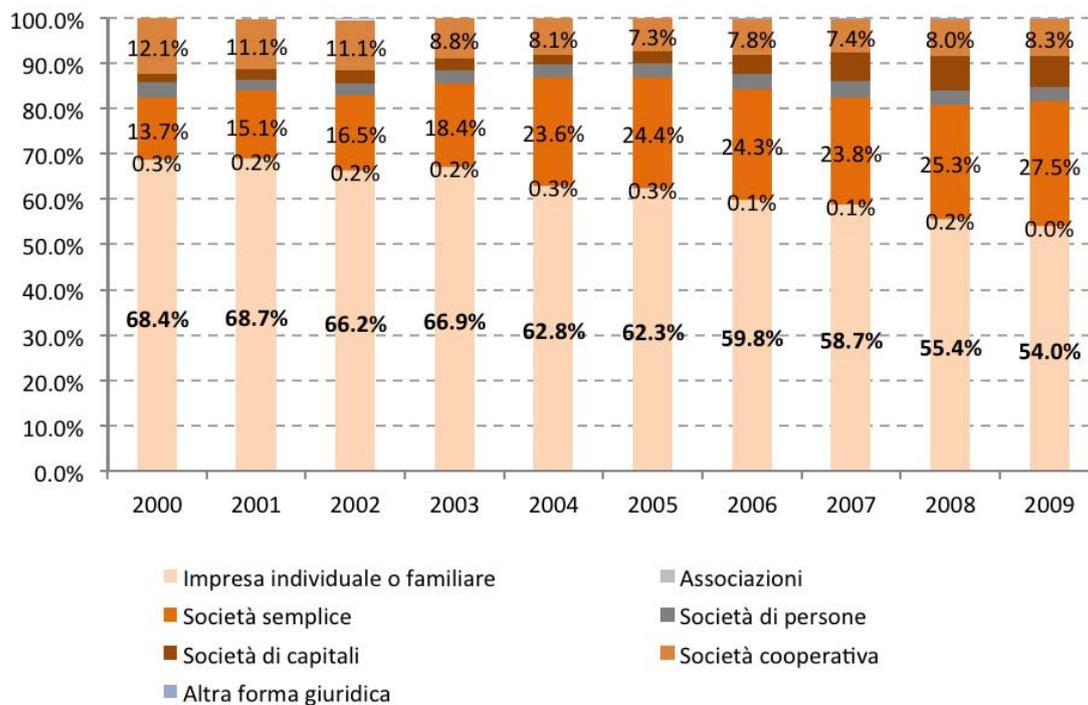
Fonte: elaborazioni su dati SGFA

Fig. 7 - Evoluzione % dei garantiti per forma giuridica /anno



Fonte: elaborazioni su dati SGFA

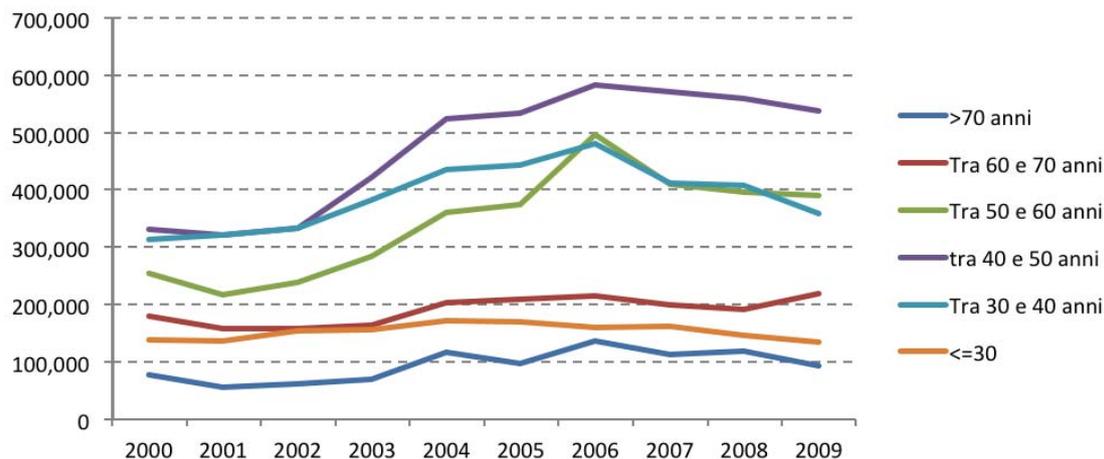
Fig. 8 - Evoluzione % degli importi garantiti per forma giuridica /anno



Fonte: elaborazioni su dati SGFA

In relazione all'età dei garantiti, si evidenzia come la parte più consistente degli importi sia diretta verso i soggetti con un'età compresa tra i 30 e i 60 anni, con un picco costituito dai soggetti con un'età compresa tra i 40 e i 50 anni. Nel corso del decennio 2000-2009, inoltre, i garantiti tra i 30 e i 60 anni sono quelli che hanno evidenziato anche un incremento più consistente degli importi erogati, con una crescita più sostenuta nella fascia di età compresa tra i 40 e i 50 anni. Le altre fasce di età (quelle al di sotto dei 30 e al di sopra dei 60 anni) evidenziano un andamento degli importi erogati più stabile, anche se i garantiti al di sotto dei 30 anni hanno subito una lieve riduzione degli importi a partire dal 2004.

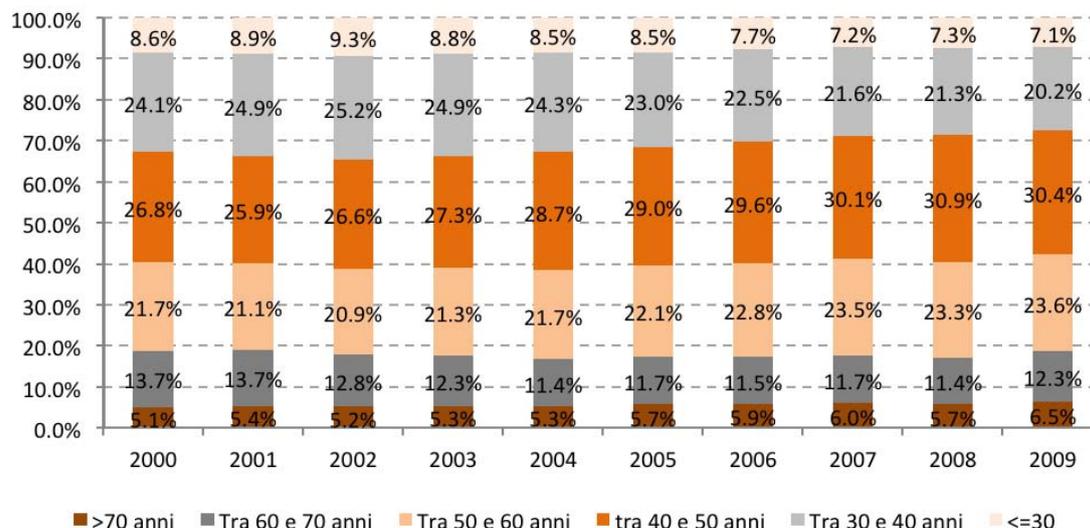
Fig. 9 - Evoluzione degli importi garantiti per classe di età del garantito /anno



Fonte: elaborazioni su dati SGFA

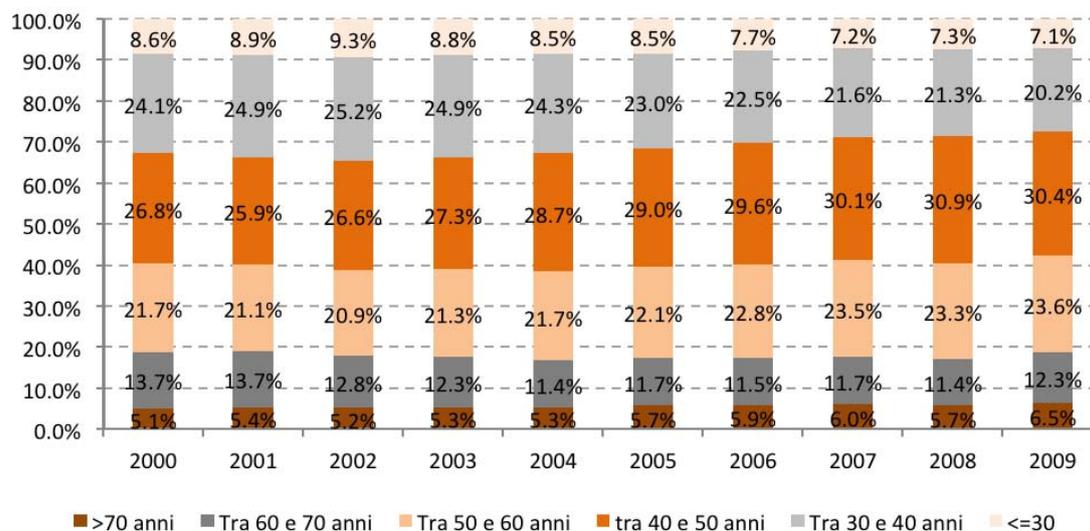
Per quanto riguarda la suddivisione per classi di età, la distribuzione dei garantiti è molto simile a quella degli importi, indicando che l'importo medio erogato risulta piuttosto omogeneo nelle varie classi di età considerate. La fascia di età tra i 40 e i 50 anni è quella che comprende la quota maggiore sia dei garantiti che degli importi con una quota pari rispettivamente al 30% e al 31% del totale. Le quote di garantiti e di importi riguardanti le fasce di età tra i 40 e i 50 anni e tra i 50 e i 60 anni risultano quelle più dinamiche nel corso del decennio, con un incremento consistente del peso percentuale rispetto alle altre classi di età. La classe al di sotto dei 30 anni e quella compresa tra i 30 e i 40 anni hanno evidenziato invece una diminuzione del proprio peso percentuale sia in termini di garantiti che di importi, soprattutto a partire dal 2003.

Fig. 10 - Evoluzione % dei garantiti per classe di età del garantito /anno



Fonte: elaborazioni su dati SGFA

Fig. 11 - Evoluzione % degli importi garantiti per classe di età del garantito /anno



Fonte: elaborazioni su dati SGFA

2.2.2. I default

Per sintetizzare i dati relativi ai default è stata costruita una tabella che mette in relazione l'anno di erogazione della garanzia (per riga) e il tempo trascorso (per colonna) a partire dall'anno di erogazione (n) fino all'anno di default del garantito: nella cella (2002;n+4) ad esempio, viene indicato il numero di garantiti che sono andati in default nel quarto anno successivo al momento di erogazione della garanzia, rilasciata nel 2002. In relazioni agli anni di erogazione, non sono ancora disponibili i dati relativi ai garantiti che andranno in default in un periodo successivo al 2010.

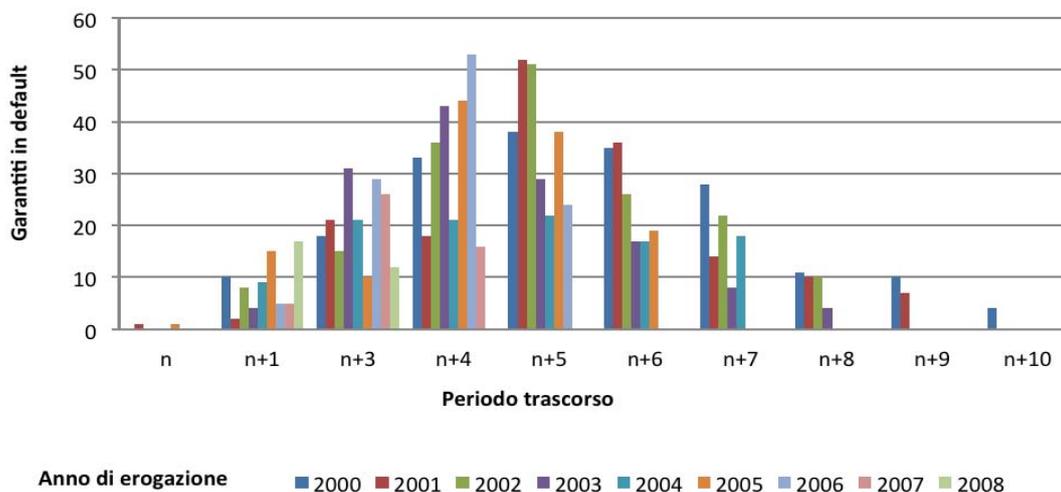
In generale, sia la tabella 2 che la figura 12 evidenziano (nonostante i dati mancanti per i periodi successivi al 2010) che il picco dei garantiti andati in default si raggiunge dopo il 4° o 5° anno successivo al rilascio della garanzia.

Tab. 2 - Evoluzione dei garantiti in default in base al periodo trascorso dall'erogazione

	Anno di default										Totale
	n	n+1	n+3	n+4	n+5	n+6	n+7	n+8	n+9	n+10	
Anno di erogazione											
2000		10	18	33	38	35	28	11	10	4	187
2001	1	2	21	18	52	36	14	10	7		161
2002		8	15	36	51	26	22	10			168
2003		4	31	43	29	17	8	4			136
2004		9	21	21	22	17	18				108
2005	1	15	10	44	38	19					127
2006		5	29	53	24						111
2007		5	26	16							47
2008		17	12								29
Totale	2	75	183	264	254	150	90	35	17	4	1.074

Fonte: elaborazioni su dati SGFA

Fig. 12 - Evoluzione dei garantiti in default in base al periodo trascorso dall'erogazione



Fonte: elaborazioni su dati SGFA

Gli importi precettati nel decennio ammontano complessivamente a 370 milioni di euro, un valore quasi tre volte superiore rispetto alle garanzie erogate, ma il dato è fortemente influenzato dal livello degli importi precettati nel 2007 a seguito di garanzie concesse nel 2000: modificata questa anomalia il rapporto tra gli importi precettati e garantiti è pari a 1,1 evidenziando quindi un forte equilibrio.

Tab. 3 - Evoluzione degli importi precettati in base al periodo trascorso dall'erogazione (.000 euro)

	Anno di default										Totale	
	n	n+1	n+3	n+4	n+5	n+6	n+7	n+8	n+9	n+10		
Anno di erogazione												
2000		3.189	5.959	1.175	1.385	6.878	233.958	2.281	583	152		255.560
2001	35	118	1.570	573	2.201	2.024	1.489	2.519	1.722			12.251
2002		225	580	2.239	1.499	979	3.562	660				9.744
2003		169	1.032	3.347	1.310	461	535	300				7.153
2004		318	2.195	1.796	3.828	562	1.734					10.433
2005	5	1.161	2.865	10.527	16.451	1.594						32.604
2006		449	1.549	19.737	3.514							25.248
2007		1.523	2.041	801								4.365
2008		2.701	9.836									12.537
Totale	40	9.853	27.627	40.194	30.188	12.498	241.277	5.760	2.305	152		369.897

Fonte: elaborazioni su dati SGFA

Tab. 4 - Evoluzione delle erogazioni a garantiti in default in base al periodo trascorso dall'erogazione (.000 euro)

	Anno di default										Totale	
	n	n+1	n+3	n+4	n+5	n+6	n+7	n+8	n+9	n+10		
Anno di erogazione												
2000		2.528	5.236	1.366	1.682	6.580	3.206	1.548	504	266		22.916
2001	34	140	2.935	1.164	2.789	2.167	1.533	1.393	1.467			13.621
2002		369	556	2.195	1.501	1.105	2.921	743				9.390
2003		95	1.498	3.710	1.668	754	1.717	403				9.846
2004		419	2.266	1.745	3.690	976	2.743					11.838
2005	5	1.034	2.528	7.496	11.577	1.550						24.191
2006		432	2.222	13.410	4.115							20.179
2007		1.544	3.286	855								5.685
2008		2.661	7.571									10.232
Totale	39	9.223	28.099	31.939	27.023	13.131	12.121	4.086	1.971	266		127.897

Fonte: elaborazioni su dati SGFA

Tab. 5 - Importi precettati su erogazioni in base al periodo trascorso dall'erogazione (000 euro)

	Anno di default										
	n	n+1	n+3	n+4	n+5	n+6	n+7	n+8	n+9	n+10	Totale
Anno di erogazione											
2000		1,26	1,14	0,86	0,82	1,05	72,96	1,47	1,16	0,57	11,15
2001	1,05	0,85	0,53	0,49	0,79	0,93	0,97	1,81	1,17		0,90
2002		0,61	1,04	1,02	1,00	0,89	1,22	0,89			1,04
2003		1,78	0,69	0,90	0,79	0,61	0,31	0,75			0,73
2004		0,76	0,97	1,03	1,04	0,58	0,63				0,88
2005	1,00	1,12	1,13	1,40	1,42	1,03					1,35
2006		1,04	0,70	1,47	0,85						1,25
2007		0,99	0,62	0,94							0,77
2008		1,01	1,30								1,23
Totale	1,04	1,07	0,98	1,26	1,12	0,95	19,91	1,41	1,17	0,57	2,89

Fonte: elaborazioni su dati SGFA

Tab. 6 - Importi precettati su erogazioni in base al periodo trascorso dall'erogazione depurata dei valori anomali (000 euro)

	Anno di default										
	n	n+1	n+3	n+4	n+5	n+6	n+7	n+8	n+9	n+10	Totale
Anno di erogazione											
2000		1,26	1,14	0,86	0,82	1,05	1,00	1,47	1,16	0,57	1,08
2001	1,05	0,85	0,53	0,49	0,79	0,93	0,97	1,81	1,17		0,90
2002		0,61	1,04	1,02	1,00	0,89	1,22	0,89			1,04
2003		1,78	0,69	0,90	0,79	0,61	0,31	0,75			0,73
2004		0,76	0,97	1,03	1,04	0,58	0,63				0,88
2005	1,00	1,12	1,13	1,40	1,42	1,03					1,35
2006		1,04	0,70	1,47	0,85						1,25
2007		0,99	0,62	0,94							0,77
2008		1,01	1,30								1,23
Totale	1,04	1,07	0,98	1,26	1,12	0,95	0,87	1,41	1,17	0,57	1,09

Fonte: elaborazioni su dati SGFA

3. Il rapporto tra banca e impresa agricola

3.1. Metodologia

Lo sviluppo del settore primario passa anche attraverso l'attività delle banche: più queste ultime riescono a rispondere alle esigenze degli agricoltori e mostrano maggiore attenzione verso l'agricoltura, maggiore potrà essere la crescita del settore primario, perché in grado di affrontare gli strutturali cambiamenti necessari ad un'azienda agricola per diventare sempre più competitiva.

Questa relazione tra settore primario e bancario è diventata ancora più interconnessa negli ultimi anni, anche con la presenza dei PSR.

Per avere il quadro dell'impegno delle banche nel settore agricolo e soprattutto il loro ruolo svolto nell'ambito dei Piani di Sviluppo Rurale e le problematiche legate al rapporto banca – impresa, sono state effettuate delle interviste in profondità ad un gruppo di operatori del settore bancario. I referenti sono stati selezionati in base alla tipologia e alla dimensione operativa della banca, all'area geografica, e .

I criteri di clusterizzazione sono stati dettati dalla necessità di analizzare il rapporto tra banca e impresa agricola soprattutto nelle aree a maggiore vocazione rurale e per verificare la presenza di un diverso approccio al settore tra le diverse tipologie di banche a seconda della loro dimensione operativa.

Nel dettaglio sono state realizzate 20 interviste secondo la distribuzione riportata nella tabella seguente.

Tab. 7 – Distribuzione delle interviste

Regione	Totale	Tipo banca		
		BCC	Banche SPA	Banca popolari
Campania	2	1	1	
Emilia Romagna	2		2	
Lazio	1		1	
Lombardia	1	1		
Marche	1		1	
Puglia	1		1	
Sicilia	6	4	1	1
Toscana	2	1	1	
Veneto	3	2	2	
Totale	20	9	10	1

Le interviste sono state realizzate sulla base di questionari semi-strutturati, la cui stesura è stata preceduta da colloqui liberi in profondità con alcuni operatori. In particolare, sono state effettuate tre interviste preliminari che hanno avuto lo scopo di esplicitare le problematiche oggetto di studio in tutte le loro sfaccettature e di fornire spunti per un'efficace formulazione delle domande nei questionari.

In sintesi, i questionari hanno riguardato i seguenti aspetti:

- a. Organizzazione della banca: questa sezione ha lo scopo di analizzare come la banca è organizzata, come classifica le imprese agricole rispetto alle categorie interne della banca e quale grado di attenzione è rivolto per soddisfare le esigenze delle stesse;
- b. Trend in atto nella richiesta di finanziamenti: per analizzare l'evoluzione dei finanziamenti con il settore agricolo negli anni più recenti;
- c. Il portafoglio prodotti offerto dalle banche;
- d. Il prodotti richiesti e i trend in atto: per analizzare preferenze, trend e proposte future dei prodotti offerti dalla banca– suddivisi fra breve e medio lungo termine nonché prodotti specialistici;
- e. Le difficoltà e i problemi della banca nel relazionarsi con le aziende agricole: in questa sezione l'obiettivo è di analizzare le difficoltà e i problemi incontrati nel rapportarsi con le imprese agricole, modalità di erogazione prestiti e relativi tempi e condizioni applicate;
- f. Criteri di valutazione e procedure adottate dalla banca per l'analisi della valutazione del rischio e delle garanzie offerte;
- g. Opinioni generali: sulla relazione fra banche e imprese agricole, anche alla luce della crisi;
- h. I giovani agricoltori e l'accesso al credito.

Nei paragrafi successivi sono sintetizzate le risposte che sono state fornite dagli intervistati: in particolare si è cercato di riportare il più possibile le informazioni qualitative e, laddove possibile, i risultati sono stati sintetizzati anche in termini quantitativi.

3.2. I risultati delle interviste

3.2.1. *Organizzazione delle banche*

Oltre i due terzi delle banche coinvolte nel progetto, ed in particolare i grandi gruppi, hanno al proprio interno un servizio dedicato in modo specifico alle aziende agricole.

Le banche che non l'hanno creato motivano questa scelta generalmente con le loro ridotte dimensioni. In ogni caso, traspare anche da parte di questi l'attenzione al settore che si concretizza nella tendenza a specializzare personale di sede o di filiale.

Tutte le banche coinvolte, con la sola eccezione di alcuni grandi gruppi, hanno dichiarato che il settore agricolo è molto o abbastanza importante in termini di impieghi sul portafoglio clienti, e si rilevano anche banche in cui il peso del settore sul totale impieghi supera il 20%.

Emerge, inoltre, un incremento di attenzione al settore primario, soprattutto da parte di alcuni grandi gruppi nazionali, che si sono resi conto di avere perso quote di mercato, nel corso degli anni.

Importanza del settore agricolo sul portafoglio clienti in termini di impieghi	n.	%
molto importante	7	35,0
abbastanza importante	10	50,0
poco importante	2	10,0
per niente importante	1	5,0
totale	20	100,0

Nelle classificazioni adottate dalle banche intervistate, in circa un caso su due, le aziende agricole non vengono fatte rientrare in nessuna categoria, né sono ritenute simili o comunque vicine a una determinata categoria.

Negli altri casi, le aziende agricole sono incluse nella categoria delle piccole imprese, dove il limite superiore di appartenenza a questa fascia dimensionale è stato individuato in un fatturato per alcuni di 2-2,5 milioni di euro, per altri di 5 milioni di euro.

Le poche realtà aziendali oltre queste classi di fatturato vengono fatte rientrare nella categoria corporate.

3.2.2. I trend in atto nella richiesta di finanziamenti

Le risposte degli intervistati sull'andamento dei finanziamenti a breve termine negli ultimi due o tre anni si sono distribuite in maniera quasi omogenea tra tutte le modalità (in aumento, in diminuzione, stabili).

Quelli che li ritengono in flessione, con una punta del 30% di riduzione per una piccola banca veneta, adducono tra le motivazioni:

- una difficoltà congiunturale generale;
- problemi specifici del settore in alcune aree geografiche;
- rientri sul breve via via più problematici;
- l'obiettivo di portare i finanziamenti verso il lungo periodo per renderli meglio corrispondenti al loro effettivo utilizzo: nei periodi positivi si possono finanziare investimenti robusti con finanziamenti a breve, ma in congiunture sfavorevoli ciò diventa troppo rischioso e quindi le banche preferiscono ridurre al minimo i finanziamenti a breve.

Il gruppo di banche che hanno indicato un incremento, con un picco dell'80% di espansione per un grande gruppo, forniscono tra le motivazioni:

- azione da parte delle associazioni di categoria per sostenere il credito all'impresa agricole;
- l'impegno della banca verso il settore, per esempio attivando uno specifico servizio;
- il desiderio di acquisire quote di mercato;
- la valutazione che il settore è interessante, risponde bene ed ha registrato comportamenti anticiclici.

L'erogazione di finanziamenti a breve termine alle aziende agricole è aumentata, è diminuita o è rimasta stabile, negli ultimi 2-3 anni?	n.	%
aumentata	7	35,0
diminuita	7	35,0
stabile	6	30,0
totale	20	100,0

L'erogazione di finanziamenti a medio-lungo termine alle aziende agricole negli ultimi 2-3 anni è, invece, ritenuta in aumento per la maggioranza degli intervistati e soltanto due hanno dichiarato una contrazione di tali erogazioni.

Gli incrementi si possono mediamente considerare nell'ordine del 20%, con punte che raggiungono il 50%.

I principali motivi individuati alla base di modificazioni quantitative positive fanno riferimento a una gamma piuttosto vasta di variabili.

Innanzitutto, emerge da parte di alcuni una precisa scelta della banca di incentivare il credito all'agricoltura, eventualmente in accordo con le organizzazioni agricole, istituendo appositi uffici, incrementando la presenza sul territorio, individuando specialisti per le consulenze, realizzando convenzioni con strutture e associazioni sul territorio. Inoltre, la sollecitazione da parte della banca può essere legata alla volontà di privilegiare il credito a medio-lungo termine, stimolando le aziende agricole a consolidare il proprio debito, per fare meglio corrispondere la tipologia di finanziamento all'impiego, (con il finanziamento di lungo termine si finanziano investimenti, con quello di breve termine il ciclo produttivo). Derogare da questa regola in periodi non facili può diventare rischioso.

In altri casi, più semplicemente, si è allungato il ciclo finanziario in seguito ad incassi più lenti.

Quanto all'esistenza di particolari relazioni con la crisi economica generale, è stato specificato che proprio a seguito della situazione difficile una parte delle aziende agricole si è orientata verso una maggiore diversificazione e quindi verso maggiori investimenti. In altri casi, gli effetti della crisi in atto sono stati parzialmente mitigati dall'onda lunga degli ottimi risultati del passato, oppure hanno generato una positiva selezione degli operatori agricoli. In determinate aree e in specifiche attività non si avverte la crisi, è stato affermato, e anche questo può svolgere un ruolo propulsore nei confronti degli investimenti. Sono affiorati come esempi l'area aversana con la quarta gamma,

il Veneto con i terreni vitati o gli impianti di produzione per Valpolicella o Prosecco, il bergamasco per diversificazioni di investimenti, oltre a un certo orientamento a investire nel fotovoltaico.

Altri fattori citati, come motivo di crescita dell'erogazione di finanziamenti, sono la positiva risposta di una parte delle aziende agricole ai finanziamenti PSR o ad altri finanziamenti regionali.

La quota minoritaria di interlocutori che ha sottolineato una diminuzione nell'erogazione di finanziamenti a medio-lungo termine alle aziende agricole, ha motivato questo trend con la difficoltà nel reperire imprenditori intenzionati a investire, a fronte di andamenti flettenti nel mercato (per esempio, in riferimento a determinati segmenti del settore viticolo). In particolare, i decrementi si sono registrati in modo specifico in Sicilia con una vera e propria flessione della domanda.

L'erogazione di finanziamenti a medio-lungo termine alle aziende agricole è aumentata, è diminuita o è rimasta stabile, negli ultimi 2-3 anni?	n.	%
aumentata	17	85,0
diminuita	2	10,0
stabile	1	5,0
totale	20	100

Su tutte le domande di finanziamento da parte delle aziende agricole, la quota relativa al credito agevolato si colloca mediamente al 20%, con un valore ben più ridotto per gli intervistati appartenenti alle sedi centrali dei grandi gruppi bancari.

Per quanto riguarda la tendenza del credito agevolato, si sono ottenute risposte equamente distribuite tra coloro che lo ritengono in aumento e coloro che lo ritengono stabile nel corso degli ultimi 2-3 anni.

I motivi dell'incremento sono da riferirsi a:

- i PSR (insediamento di giovani agricoltori, pacchetti multimisura per i giovani, progetti integrati di filiera, ...), che hanno suscitato interesse in alcune aree;
- i finanziamenti per energie rinnovabili che sono particolarmente richiesti;
- i finanziamenti per il sostegno a fronte di calamità;
- le convenzioni regionali a favore dello sviluppo o della ristrutturazione delle passività.

I motivi delle contrazioni si ritrovano in una mancanza di fonti pubbliche per l'agevolato e in un ritardo nella partenza dei PSR.

Nel corso degli ultimi 2-3 anni, questa quota è aumentata, è diminuita o è rimasta stabile?		n.	%
aumentata		8	40,0
diminuita		4	20,0
stabile		8	40,0
totale		20	100,0
	Trend di questa quota negli ultimi 2-3 anni	Totale	
Quota relativa al credito agevolato, su tutte le domande di finanziamento delle aziende agricole	+	=	-
1-10	2	6	2
11-40	3	2	0
61-100	0	0	1
41-60	2	0	0
Totale	7	8	3

Solo un quarto degli intervistati non rileva differenze evidenti fra piccole e grandi aziende nella richiesta di strumenti finanziari, mentre per gli altri le differenze sono piuttosto variegate.

Le grandi imprese richiedono finanziamenti in particolare per:

- anticipo fatture relative a una attività commerciale, aperta anche all'estero;
- investimenti strutturali;
- consolidamento del debito.

Emerge inoltre che, per le grandi aziende, il finanziamento a breve talvolta copre esigenze di lungo: non è un approccio virtuoso, ma la banca, consapevole della solidità del cliente e della sua patrimonializzazione, accetta.

Le piccole aziende sono molto più orientate al prestito di breve come quello di conduzione, in quanto hanno mediamente minori prospettive di crescita rispetto alle maggiori.

Inoltre, un altro tratto che caratterizza le piccole aziende è il rapporto con la banca, che è più impegnata ad assisterle per individuare la forma di finanziamento più adeguata. Le grandi sono più preparate e riescono a destreggiarsi e a scegliere meglio tra le diverse alternative.

In genere, l'entità del finanziamento è di norma rapportata alla dimensione aziendale.

Circa un quarto delle banche, soprattutto di piccole dimensioni, non rileva differenze con riferimento al settore di attività delle aziende agricole nella richiesta di strumenti finanziari, mentre per le altre le differenze sono riconducibili soprattutto ai seguenti fattori.

Nei finanziamenti a breve, che sono sostanzialmente finalizzati a sostenere il flusso di cassa, le differenze si identificano maggiormente con le specificità del ciclo produttivo e con le modalità di rapporto con il mercato.

Ad esempio negli allevamenti per zootecnia da carne i finanziamenti sostengono la rotazione del magazzino (dei capi); gli allevamenti da latte, invece, richiedono anticipi su fatture a caseifici, così come le aziende vitivinicole richiedono anticipi su fatture anche per vendite all'estero.

I finanziamenti a medio lungo termine, si calano di norma sulle specifiche esigenze di investimento o di sostegno del mercato. Quindi, ad esempio, le aziende vitivinicole richiedono finanziamenti per la conservazione del prodotto (il magazzino), per il reimpianto del vigneto, per l'acquisto di terreni vitati, per la realizzazione di impianti di imbottigliamento; le aziende orticole richiedono mutui fondiari per l'acquisto dei terreni per produzioni destinate alla quarta gamma (ad esempio nell'avversano).

Le banche rispondono con la costruzione di prodotti mirati alle esigenze dei singoli settori nelle diverse aree geografiche e in alcuni casi, in particolare nelle regioni meridionali, tal prodotti si sostanziano anche in proposte per il soccorso e il sostegno al reddito.

Per quanto riguarda le differenze per area geografica, sempre nella richiesta di strumenti finanziari, non si sono evidenziati elementi interessanti.

Nella richiesta di strumenti finanziari, ci sono differenze fra piccole e grandi aziende agricole?	n.	%
no	5	25,0
sì	15	75,0
totale	20	100

Nella richiesta di strumenti finanziari, ci sono differenze per settore di attività delle aziende agricole?	n.	%
no	5	25,0
sì	14	70,0
non so	1	5,0
totale	20	100,0

3.2.3. Il portafoglio prodotti offerti dalle banche

Analizzando, in fase di intervista, le linee di prodotti dedicati in modo specifico alle aziende agricole, si è ottenuta una positiva ricchezza di indicazioni, che possono essere fatte rientrare in alcune categorie.

La prima categoria è quella del finanziamento per la gestione/conduzione delle attività agricole. Molto frequenti risultano le linee di credito a breve relativamente ad operazioni colturali, all'acquisto di bestiame, di mangimi, di foraggi, ecc.

Altre banche sono orientate a proporre anticipi di fatture agli imprenditori agricoli o anticipi nel caso di conferimenti a cooperative, oppure a sostenere il servizio di stagionatura del formaggio. Meno frequente, invece, l'indicazione da parte delle banche di conti correnti con caratteristiche particolari per gli imprenditori agricoli.

La seconda area è quella del credito di dotazione. Molte banche interpellate hanno posto in evidenza linee specifiche di finanziamento per la crescita, ossia a medio-lungo termine, finalizzate per esempio all'acquisto, ampliamento o miglioramento dei terreni, all'acquisto o costruzione di immobili (stalle, ricoveri di attrezzi, locali per l'abitazione, ecc.), all'acquisto o ammodernamento delle attrezzature e dei mezzi di produzione durevoli, al rinnovo di impianti colturali, ecc. In molti casi, si tratta anche di finanziamenti convenzionati, oltre che con i consorzi fidi, con i costruttori di macchine agricole o con i fornitori di mezzi tecnici.

Le linee di prodotti dedicati in modo specifico alle aziende agricole vedono in diversi casi pacchetti particolarmente ricchi di proposte per il medio-lungo termine, con linee per agevolare e supportare il subentro o la costituzione ex-novo di nuove imprese. Oppure, con proposte di prestiti agevolati per il consolidamento delle passività onerose o in genere dei debiti a breve.

Inerenti in modo specifico all'ambiente, vi sono proposte di finanziamenti agevolati di progetti per l'adeguamento alle normative (per esempio, amianto), ma soprattutto per l'installazione di impianti a fonte energetica rinnovabile o per la produzione di energie pulite (è stato citato da diversi intervistati il fotovoltaico).

Molti sono stati i riferimenti a finanziamenti di tipo pubblico o comunque alla normativa europea, nazionale, regionale. La maggior parte delle banche propone interventi specifici per anticipare i contributi comunitari della PAC, per il rilascio di fidejussioni a favore dei destinatari dei contributi dei Piani di Sviluppo Rurale, ecc.

È stato sottolineato da alcuni che in determinate regioni è operativa una specifica normativa che prevede un fondo di rotazione per interventi di sostegno o di promozione di nuovi interventi nel settore agricolo, con il concorso di capitale bancario.

Esiste poi una terza area, costituita da prodotti di vario genere, citati da una parte degli operatori intervistati, come gli sconti di cambiale agraria, la copertura assicurativa sui finanziamenti, polizze multirischio, incendio e furto, avversità atmosferiche e meteorologiche, calamità naturali, ecc.

Alcune banche hanno linee specifiche per il settore primario, mentre altri adottano una visione più allargata, disponendo di una serie di finanziamenti riservati sia all'agricoltura, sia alle attività dell'agroalimentare e dell'agroindustriale.

Non mancano prodotti mirati a uno o più settori specifici (es. viticoltura), oppure alle filiere Dop o in generale ai prodotti tipici (si tratta per esempio di linee di credito finalizzate a supportare progetti di aggregazione e valorizzazione delle eccellenze agroalimentari del territorio).

Infine, alcuni propongono linee per i giovani imprenditori in agricoltura, per la creazione di nuove imprese o per la diversificazione produttiva, con finanziamenti con ipoteca fino a 20 o a 30 anni.

3.2.4. I prodotti richiesti e i trend in atto

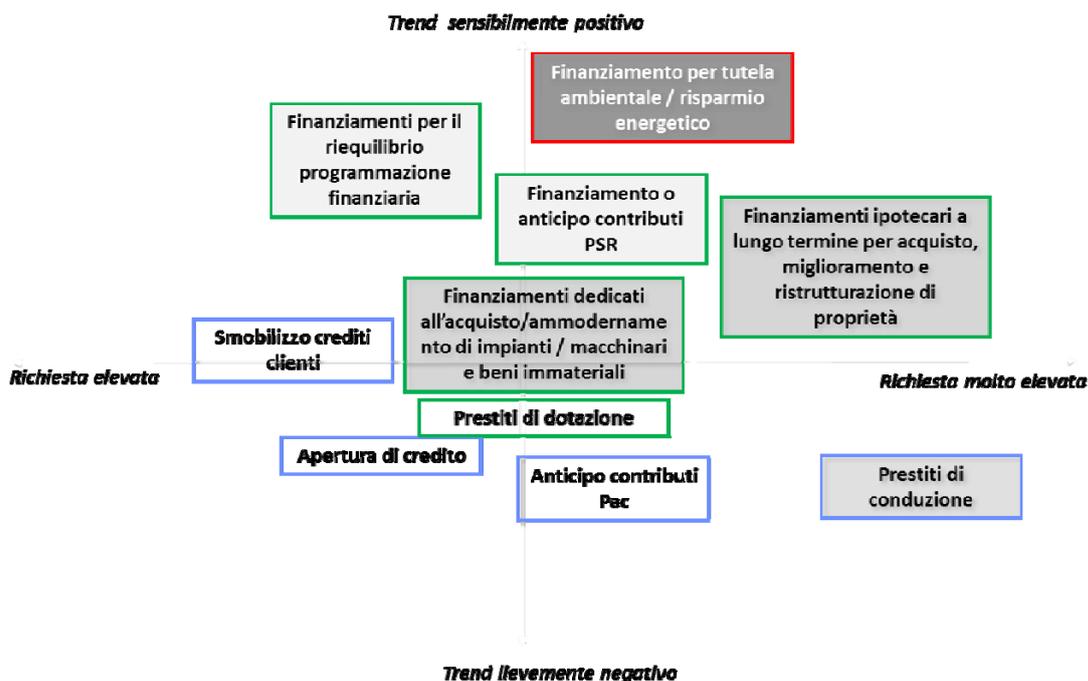
Nella quasi totalità dei casi, le banche interpellate dispongono di linee di prodotti dedicati alle aziende agricole. Nel caso in cui le aziende agricole vengano fatte rientrare in una determinata categoria (come sopra specificato, solitamente quella delle piccole imprese), queste linee di prodotti presentano significative differenze rispetto ai prodotti dedicati alle piccole aziende appartenenti a settori diversi dal primario.

Infatti, è stato dichiarato che i prodotti dedicati all'imprenditore agricolo tendono a favorire il settore primario poiché:

- esprimono particolarità legate alle esigenze del mondo agricolo;
- offrono la possibilità di maggiori rateizzazioni, di durate più lunghe con tempi favorevoli di preammortamento;
- sono proposti a condizioni più vantaggiose.

In riferimento ai prodotti offerti, gli intervistati hanno espresso pareri circa la tendenza registrata negli ultimi 2/3 anni e la probabile tendenza per i prossimi anni, individuando soprattutto i prodotti che avranno una maggiore intensificazione di domanda.

Fig. 11 - Posizionamento dei prodotti più richiesti dalle aziende agricole



Nella figura 1, sono stati mappati su un grafico cartesiano i prodotti più richiesti dalle aziende agricole, secondo quanto indicato dagli intervistati. Nel primo quadrante si ritrovano i prodotti che hanno una grande richiesta al momento e per i quali gli operatori intervistati hanno indicato trend in crescita negli ultimi anni. Nel secondo quadrante i prodotti che pur avendo oggi una forte richiesta hanno registrato una diminuzione in termini di richieste negli anni più recenti; nel terzo, si trovano i prodotti che sono mediamente richiesti e sono risultati decisamente in calo nel recente passato; infine, nell'ultimo quadrante si trovano i prodotti che hanno avuto una forte

crescita negli anni recenti ma sono mediamente richiesti. A colori più intensi corrispondono prospettive di incremento più accentuato.

All'interno dei prodotti a breve termine (quelli in blu nel grafico che sono posizionati nella parte bassa del grafico, ossia la parte caratterizzata da trend negativi/costanti), emergono in modo molto nitido i prestiti di conduzione legati alla copertura delle spese di gestione ordinarie, al ciclo produttivo, ecc. (per esempio, acquisto scorte, sementi, concimi carburanti e altre spese per lo svolgimento delle attività). Questo prodotto è stato indicato dalla totalità degli intervistati come particolarmente richiesto dagli imprenditori agricoli, seguito dall'anticipo dei contributi PAC e, a distanza, dall'apertura di credito (conto corrente agrario, ipotecario) e dallo smobilizzo crediti clienti, in Italia o all'estero, o factor.

Diversi sono stati i trend disegnati per questi quattro prodotti a breve termine. I prestiti di conduzione sono stati descritti da alcuni in espansione di richiesta, da altri in riduzione (in riferimento sia agli anni scorsi, sia ai prossimi), mentre per lo smobilizzo crediti clienti, le prospettive sono state descritte in modo positivo da qualche intervistato, in coerenza con il trend avvenuto negli ultimi due-tre anni.

Un trend negativo sembra invece caratterizzare la domanda da un lato di anticipazioni dei contributi Pac, dall'altro di aperture di credito (conto corrente agrario, ecc.), trend che peraltro dovrebbe proseguire anche negli anni venturi per i contributi PAC, mentre potrebbe tramutarsi in una stabilità per l'apertura di credito.

Tra i prodotti a medio-lungo termine (quelli in verde nel grafico, posizionati nella parte alta del grafico, ossia caratterizzati da trend di crescita costanti / positivi) risaltano, in ordine di numerosità delle citazioni di risposta:

- i finanziamenti ipotecari a lungo termine dedicati all'acquisto della proprietà aziendale o di terreni, al loro miglioramento e alla ristrutturazione colturale; in riferimento a questi finanziamenti, sono emerse opinioni tese a identificare un trend di crescita delle richieste avvenuto negli ultimi anni e prevedibile per i prossimi;
- il finanziamento dei Piani di Sviluppo Rurale o l'anticipo dei contributi PSR, la cui domanda anche in questo caso è in espansione e dovrebbe proseguire sullo stesso trend nel prossimo futuro;
- i prestiti di dotazione, dedicati appunto alla dotazione di macchinari e bestiame, nonché alla riqualificazione produttiva: si tratta di una domanda che è ritenuta stabile negli ultimi 2-3 anni e tale rimarrà anche nel prossimo futuro;
- finanziamenti dedicati all'acquisto/ammodernamento di impianti / macchinari e beni immateriali, come marchi, reti commerciali e altri: gli intervistati a questo proposito hanno tracciato un trend di espansione della domanda sia in chiave consuntiva, sia in un'ottica prospettica.

Sempre tra i prodotti a medio-lungo termine, occorre sottolineare i finanziamenti per il riequilibrio e la programmazione finanziaria (riconversione debiti a breve in lungo), non tanto per la numerosità consistente di intervistati che hanno indicato questa voce, quanto per l'espansione della domanda, che caratterizza sia gli ultimi anni, sia prevedibilmente quelli prossimi. Evidenziata, da alcune banche, la necessità di effettuare operazioni coerenti sul piano finanziario e dei flussi rispetto al business, per es. possibili le rate mensili di rimborso nel settore del latte – incassi frequenti – rispetto al settore del vino che necessita di rate semestrali.

Tra i prodotti specialistici, quelli che hanno ottenuto le maggiori frequenze di risposta sono decisamente i finanziamenti per la tutela ambientale e il risparmio energetico. In riferimento a questa voce, la parte maggioritaria del campione si è espressa per un trend positivo che ha caratterizzato le richieste negli ultimi anni e che dovrebbe proseguire nell'immediato futuro. In merito, molte banche auspicano che, apposite regolamentazioni legislative, possano limitare le attuali speculazioni e vincolare gli investimenti a limitati interventi, classificabili come forme accessorie all'attività agricola principale e possibilmente per autoconsumo.

A notevole distanza, si trovano i finanziamenti per lo sviluppo e il sostegno dell'imprenditoria giovanile, nonché i finanziamenti per la conservazione, la stagionatura o l'invecchiamento dei prodotti (destinati per esempio alle imprese agricole che producono e lavorano prodotti tipici legati a processi di stoccaggio e invecchiamento), entrambi ipotizzabili come stabili nel tempo.

Sembrano invece in ridimensionamento le richieste di finanziamenti per agriturismi, le cui previsioni per i prossimi anni sono però improntate a una sostanziale stabilità. Si tratta di un argomento che probabilmente meriterebbe ulteriori approfondimenti di analisi, date le numerose sfaccettature che lo caratterizzano.

Infine, nell'ambito dei prodotti assicurativi, diverse indicazioni sono state raccolte a proposito della domanda di polizze incendio e/o furto.

Una considerazione che emerge in modo netto dalle interviste condotte è che le banche che includono le aziende agricole (o le ritengono più vicine) in una determinata categoria (come sopra specificato, solitamente quella delle piccole imprese), ritengono che le imprese del settore primario presentino un profilo di rischio molto più contenuto rispetto alle imprese di altri settori. Quello dell'agricoltura è, infatti, ritenuto un settore meno performante ma anticiclico e più tranquillo rispetto ad altri, come il commercio e l'edilizia. Inoltre, la banca conosce meglio l'imprenditore agricolo con cui ha spesso un rapporto di lungo periodo, a volte plurigenerazionale.

Questa più ridotta rischiosità si evidenzia anche nei tassi di insolvenza che, secondo la maggior parte dei rispondenti, sono più contenuti per il settore primario.

Lo stesso gruppo di banche valuta la redditività dell'impresa agricola in modo più contraddittorio rispetto alle altre banche. Per la maggioranza degli interlocutori che hanno espresso un parere in proposito, le aziende del primario offrono marginalità inferiori. Godono, infatti, di notevoli agevolazioni, anche sui costi delle operazioni e sviluppano minore attività e un più ridotto numero di operazioni, in conseguenza di un rapporto con il mercato più limitato e circoscritto.

Le altre banche (quelle che non includono le aziende agricole in una determinata categoria), invece, ritengono che le aziende agricole offrono marginalità superiori, in quanto i minori ricavi che esprimono sono compensati da un rischio contenuto e quindi dall'esigenza di minore attenzione da dedicare loro; inoltre, i tassi di insolvenza o di incaglio sono decisamente inferiori rispetto agli altri settori.

A questo proposito, in riferimento ai finanziamenti concessi alle aziende agricole, il tasso medio di insolvenza o di incaglio negli ultimi 2-3 anni si è collocato sul 2%.

Nel periodo 2008-2010, il tasso di insolvenza o di incaglio è aumentato, è diminuito o è rimasto stabile, rispetto al periodo 2005-2007?	n.	%
aumentato	10	50,0
diminuito	0	0,0
rimasta stabile	6	30,0
non so	4	20,0
totale	20	100,0

La principale causa di insolvenza o di incaglio delle aziende agricole è da individuare nelle crisi che ciclicamente investono i diversi comparti (zootecnia da latte, suini, ortofrutta, vino in alcune aree, ecc.), non tanto nella crisi generale che il sistema economico sta attraversando.

Non sono poi da trascurare:

- il processo di razionalizzazione che da lungo tempo sta investendo il settore, con l'uscita delle aziende marginali;
- il fatto che spesso le aziende sono monocliente ed hanno quindi una maggiore probabilità di incorrere in rischi di insolvenza, per l'allungamento eccessivo dei tempi di riscossione, per la cessazione del rapporto da parte dell'unico interlocutore;
- la non piena padronanza da parte dell'imprenditore degli strumenti finanziari disponibili; questo comporta, per esempio, l'esposizione a breve quando sussiste invece la necessità di finanziamenti di medio lungo termine.

I prodotti offerti alle aziende agricole che presentano il rischio più elevato per la banca sono in primo luogo quelli non coperti da alcuna forma di garanzia, quali ad esempio i prestiti di conduzione e le aperture di credito in conto corrente, ossia i tipici strumenti di breve termine, destinati a coprire il ciclo o semplicemente a offrire boccate di ossigeno all'impresa. Quando su questi strumenti di breve non vi è il rientro, la banca deve andare quasi automaticamente al rinnovo oppure tendere a forme di consolidamento.

Alcuni intervistati hanno evidenziato anche i rischi per i finanziamenti chirografari di medio lungo periodo.

Tuttavia, è emerso che il rischio maggiore si verifica quando la banca deve fronteggiare la richiesta di finanziamento per un'attività non core di diversificazione, come ad esempio un agriturismo o un impianto per il mini-eolico, attività per cui non vi è una storia e per le quali non è facile realizzare una previsione di futuri flussi di cassa.

Le grandi banche tendono a riflettere, però, non tanto sul grado di rischio dello strumento finanziario, ma su quello del beneficiario di credito, affidandosi nella valutazione dell'imprenditore agricolo al rating: a una classe di rating elevata si può destinare anche un prodotto che non è accompagnato da particolari garanzie.

I prodotti offerti alle aziende agricole che presentano il rischio più contenuto per la banca corrispondono a quelli coperti da forme di robusta garanzia, come le operazioni di credito fondiario, i mutui e i finanziamenti garantiti da ipoteche, i finanziamenti con garanzia diretta, non

sussidiaria SGFA e, a seguire con un minore grado di sicurezza, lo sconto della cambiale agraria e i finanziamenti con intervento Confidi.

In linea generale, quindi, sono i finanziamenti di medio - lungo termine che consentono alla banca una maggiore tranquillità, anche per il fatto che, essendo proiettati avanti nel tempo, sono i prodotti a cui si accompagnano le richieste di più sostanziose garanzie.

Le grandi banche propendono, anche in riferimento al medio-lungo termine, a privilegiare il profilo di rischio del beneficiario del credito, cioè il rating, anziché lo strumento in sé e per sé: un prestatore con un buon rating si può finanziare anche con uno strumento accompagnato da garanzie deboli.

3.2.5. Le difficoltà e i problemi della banca nel relazionarsi con le aziende agricole

Le difficoltà che le banche incontrano nell'affrontare la richiesta di un finanziamento da parte delle aziende agricole sono emerse con evidenza (soprattutto da parte degli intervistati di banche più piccole) durante le interviste e sono da mettere in relazione a:

- una non corretta lettura dal punto di vista economico e finanziario dell'azienda, in considerazione anche della documentazione contabile disponibile e della frequente assenza di strumenti di pianificazione aziendale;
- la promiscuità, la commistione tra gestione personale e aziendale;
- il linguaggio, che non è comune e che inibisce alla banca la possibilità di comprendere e di farsi comprendere al meglio e di potere offrire all'imprenditore, conseguentemente, gli strumenti finanziari più idonei alle sue esigenze.

Non mancano poi osservazioni relative alla ridotta redditività delle aziende che non consente di prevedere i flussi di cassa adeguati ai rientri. Inoltre, come già accennato, situazioni particolarmente delicate si presentano a fronte di richieste per una start up o per un finanziamento di attività non core, per le quali non vi è una storia ed è difficile realizzare una previsione dei flussi di cassa.

Il tutto poi viene collocato in un settore di difficile interpretazione anche in relazione a normative regionali, nazionali e comunitarie complesse e farraginose.

Circa una banca su due ritiene che alcune di queste difficoltà siano aumentate di importanza negli ultimi 2-3 anni.

Le osservazioni al riguardo sono variegata e tra le principali ritroviamo:

- la complessità del quadro regolatorio Pac e il forte indebitamento di aziende che hanno acquistato quote latte (peraltro, il latte è oggi a prezzi non remunerativi);
- l'incoerenza fra richiesta e destinazione del finanziamento;
- la bassa redditività che non favorisce i rientri;
- le start up, impostate spesso su capitale di rischio.

Ci sono state difficoltà che hanno aumentato di importanza negli ultimi 2-3 anni?	n.	%
no	9	45,0
sì	9	45,0
non so	2	10,0
totale	20	100,0

Più di due intervistati su tre hanno rilevato differenze evidenti fra piccole e grandi aziende, relativamente alle difficoltà incontrate nell'affrontare la richiesta di un finanziamento.

Contraddittorio è comunque il quadro delle risposte in quanto emergono opinioni contrapposte molto nette che si possono così riassumere:

- le aziende piccole sono più leggibili, la loro dimensione consente infatti una più facile comprensione dei problemi e delle esigenze;
- le aziende piccole sono al contempo meno strutturate contabilmente e quindi la loro documentazione contabile-finanziaria è meno attendibile;
- le grandi aziende sono di solito meglio organizzate, più strutturate e con documentazione più ricca, ma sono anche di più impegnativa lettura, per via proprio della dimensione e della ricchezza di rapporti con il mercato;
- le grandi, poi, non sempre sono adeguatamente capitalizzate e non sempre esprimono i giusti indici di efficienza, mentre le piccole, anche nella loro non piena trasparenza, offrono buoni risultati.

Poco meno di un terzo delle banche interpellate ha rilevato, relativamente alle difficoltà incontrate nell'affrontare la richiesta di un finanziamento, differenze evidenti per settore di attività delle aziende agricole.

Anche in questo caso, non emerge un quadro facilmente interpretabile, tuttavia si può affermare che vi sono comparti più leggibili, come quello della zootecnia da latte, che opera in un contesto più regolamentato (quote latte, prezzi concordati, cessione a caseifici con fattura, ...) e altri meno facilmente comprensibili.

Per quanto riguarda le difficoltà incontrate nell'affrontare la richiesta di un finanziamento, ci sono differenze fra piccole e grandi aziende agricole?	n.	%
no	4	25,0
sì	14	70,0
non so	2	5,0
Totale	20	100,0

Per quanto riguarda le difficoltà incontrate nell'affrontare la richiesta di un finanziamento, ci sono differenze per settore di attività delle aziende agricole?	n.	%
no	13	65,0
sì	6	30,0
non so	1	5,0
totale	20	100,0

Per la quasi totalità delle banche coinvolte nel progetto, non sussistono differenze di rilievo fra i tempi di erogazione alle aziende agricole e quelli relativi agli altri settori.

Secondo gli intervistati, il tempo medio di erogazione del finanziamento varia da un minimo di 16 giorni ad un massimo di circa 48 giorni. In media, il tempo di erogazione è di 27 giorni e può allungarsi solo per particolari operazioni molto complesse.

Ci sono differenze, in linea generale, fra i tempi di erogazione alle aziende agricole e quelli relativi agli altri settori?	n.	%
sì	0	0,0
solitamente sì	1	5,0
solo a volte	0	0,0
no	19	95,0
totale	20	100,0

Un terzo delle banche intervistate rileva differenze fra piccole e grandi aziende agricole relativamente ai tassi di interesse. Tale opinione sembra più diffusa nell'ambito delle banche di minore dimensione.

Sostanzialmente, emerge che le grandi aziende ottengono condizioni migliori in quanto:

- possono offrire garanzie più consistenti;
- richiedono mediamente finanziamenti di importo più elevato;
- esprimono un maggiore potere contrattuale;
- la dimensione consente loro di avvalersi di strumenti finanziari meno costosi, come ad esempio l'anticipo su importazioni, anziché sconto di cambiale agraria.

Al contrario, quasi nessun intervistato ha posto in evidenza differenze significative, sempre relativamente ai tassi di interesse, per settore di attività delle aziende agricole, e per area geografica. A proposito di quest'ultima, è stato affermato che le differenze stanno scomparendo, in quanto recentemente si è assistito ad un allineamento a livello nazionale.

Ci sono differenze, in linea generale, fra i tassi di interesse applicati alle aziende agricole e quelli relativi agli altri settori?	n.	%
sì	8	40,0
solitamente sì	4	20,0
solo a volte	2	10,0
no	5	25,0
non so	1	5,0
totale	20	100,0
Per quanto riguarda i tassi di interesse, ci sono differenze fra piccole e grandi aziende agricole?	n.	%
no	13	65,0
sì	7	35,0
totale	20	100,0

Per quanto riguarda i tassi di interesse, ci sono differenze per settore di attività delle aziende agricole?	n.	%
no	18	90,0
sì	1	5,0
non so	1	5,0
totale	20	100,0

Può capitare che la banca abbia difficoltà a soddisfare alcune aspettative delle aziende agricole? A fronte di questa domanda, quasi tre intervistati su quattro hanno risposto che ciò si può verificare, anche se non frequentemente.

I motivi della mancata capacità di soddisfare le aspettative degli imprenditori agricoli riguardano soprattutto i tempi di concessione che l'imprenditore si aspetta più brevi e l'importo del credito erogato, spesso più basso rispetto a quanto richiesto, oltre che nei tassi di interesse non corrispondenti alle attese del cliente.

Può capitare che la banca abbia difficoltà a soddisfare le aspettative delle aziende agricole?	n.	%
sempre, spesso	1	5,0
a volte	14	70,0
no	5	25,0
totale	20	100,0

Quali sono le aspettative delle aziende agricole verso la banca, più difficili da soddisfare?	Livello di frequenza della risposta
tempi di concessione più brevi	34,5
importo del credito erogato	24,1
tassi di interesse inferiori	17,2
altre aspettative	24,1

3.2.6. Criteri di valutazione e procedure

A fronte di una richiesta di finanziamento, la valutazione del rischio è effettuata dalla banca. Questa è stata la risposta della totalità degli intervistati.

All'interno della banca, però, la valutazione del rischio viene condotta in modo sostanzialmente diverso in base alle caratteristiche organizzative della banca.

Come regola generale, l'istruttoria parte dalla filiale per passare poi ad uffici della sede.

Il percorso varia anche in base alla tipologia e alla dimensione del finanziamento richiesto e quindi in base alle competenze di delibera delle diverse istanze organizzative.

Sono numerosissime le informazioni raccolte relativamente alle aziende agricole a fronte di una richiesta di finanziamento; esse variano anche in relazione alla tipologia e alla dimensione del finanziamento richiesto.

Tra le più citate dalle banche intervistate figurano:

- le visure camerali;
- i bilanci, quando vi sono;
- le dichiarazioni dei redditi;
- le dichiarazioni Iva;
- la situazione patrimoniale;
- le visure ipocatastali;

- le informazioni ottenibili dalla centrale rischi Banca d'Italia;
- le informazioni da centrali rischi private, la documentazione relativa ai garanti;
- i pregiudizievoli con Cerved;
- le autocertificazioni;
- il business plan, quando presente;
- il fascicolo aziendale validato da associazioni di categoria;
- il calcolo della Plv;
- l'elenco dei clienti.

Quanto alle modalità con cui vengono raccolte le informazioni, la filiale generalmente si occupa di istruire la pratica e si fa carico della raccolta, richiedendo le informazioni alle aziende anche attraverso colloqui – intervista.

Per le informazioni che l'azienda non è in grado di fornire, ci si attiva presso le fonti competenti.

Le garanzie richieste generalmente possono ricondursi, tra le garanzie reali, 1) alle ipotecarie; 2) al privilegio sui frutti o su macchine ed attrezzature (nel caso di finanziamenti di durata non superiore a cinque anni). Quanto alle garanzie personali, alle fidejussioni o agli avalli cambiari. Tra le garanzie, vanno considerate anche le cessioni del credito.

Tra le garanzie personali si possono distinguere le sussidiarie e quelle a prima richiesta.

Le garanzie sussidiarie sono generalmente rilasciate dai Confidi agricoli, su richiesta delle imprese e, comunque, dall'ISMEA, in via automatica le operazioni a medio ed a lungo termine purché erogate ai sensi dell'articolo 43 del testo unico bancario.

Riguardo alle garanzie a prima richiesta, si registra l'esperienza del fondo ISMEA che – pur operando con fondi pubblici – rilascia protezioni personali con controgaranzie Stato a costi di mercato, con una media di commissioni intorno allo 0,40% annuo. Più raro il caso di soggetti privati che rilasciano garanzie personali compatibili con gli standard di Basilea 2. Si tratta di soggetti di grandi dimensioni che operano su più settori e quindi non di natura esclusivamente agricola.

Circa sei banche intervistate su dieci denunciano difficoltà per quanto riguarda il rilascio di garanzie da parte dell'imprenditore agricolo, difficoltà che si superano spesso facendo comprendere che, ad esempio, un finanziamento accompagnato da ipoteca può essere la soluzione migliore e più conveniente per il tipo di investimento programmato.

Ci sono difficoltà che caratterizzano le aziende agricole, per quanto riguarda le garanzie che una banca ha bisogno di avere?	n.	%
no	7	35,0
sì	12	60,0

non so	1	5,0
totale	20	100,0

I criteri di valutazione dell'affidabilità delle aziende agricole sono numerosi, ma molte banche intervistate, principalmente quelle appartenente ai grandi gruppi bancari, li riconducono al rating.

Il rating è dunque lo strumento principe per le grandi banche, che sono però consapevoli che non sempre si plasma adeguatamente sulla realtà del mondo agricolo, per cui tendono ad adattare questo strumento, cercando di cogliere il più possibile le sue specificità.

Alcune BCC si affidano al sistema di rating ICCREA: il CRC (classificazione dei rischi di credito), che, a differenza di quello delle grandi banche, non è validato da Banca d'Italia.

Quando non vi è il rating, la valutazione si focalizza su:

- la capacità di rimborso o i flussi di cassa attesi, anche se calcolati in modo approssimativo;
- la consistenza patrimoniale, che tante volte garantisce al di là della apparente capacità di generare reddito;
- l'incidenza degli oneri finanziari sul fatturato o il fatturato per addetto.

Una banca ha evidenziato anche una grande attenzione alla qualità delle produzioni, certificate da Eurepegap, quale presupposto di un buono rapporto con il mercato e, quindi, di crescita del fatturato e dei margini.

Gli strumenti adottati per valutare la concessione o meno del finanziamento a breve termine alle aziende agricole risiedono soprattutto nell'analisi di bilancio e nell'esame delle capacità del management, seguiti dall'analisi della redditività dei contratti e dall'esistenza di altri affidamenti ottenuti dal sistema bancario.

Sono emerse anche alcune specifiche osservazioni:

- le banche ribadiscono però che la documentazione, in particolare quella contabile, non è sufficientemente attendibile e completa;
- anche quando i bilanci ci sono, non sempre vengono redatti con la necessaria competenza.

Quali strumenti adottate per valutare la concessione o meno del finanziamento a breve termine alle aziende agricole?	Livello di frequenza	
	Sul totale delle risposte	Sul totale dei rispondenti
analisi di bilancio	25,7	90,0
analisi della redditività dei contratti	14,3	50,0
analisi del progetto	4,3	15,0
capacità del management	22,9	80,0

altri affidamenti ottenuti dal sistema bancario	18,6	65,0
altri strumenti	14,3	50,0

Per valutare, invece, la concessione del finanziamento a medio-lungo termine assume un'importanza proporzionalmente maggiore l'analisi del progetto per il quale viene chiesto il finanziamento.

Quali strumenti adottate per valutare la concessione o meno del finanziamento a medio-lungo termine alle aziende agricole?	Livello di frequenza	
	Sul totale delle risposte	Sul totale dei rispondenti
analisi di bilancio	17,6	80,0
analisi della redditività dei contratti	13,2	60,0
analisi del progetto	22,0	100,0
capacità del management	18,7	85,0
altri affidamenti ottenuti dal sistema bancario	16,5	75,0
altri strumenti	12,1	55,0

Circa il 60% delle banche intervistate utilizza metodologie per la valutazione dell'equilibrio finanziario patrimoniale delle aziende agricole diverse da quelle utilizzate per la valutazione delle altre imprese.

Alcune banche utilizzano modelli interpretativi avvalendosi di particolari parametri, altre tendono a semplificare le metodologie adottate per gli altri settori oppure producono, soprattutto per i finanziamenti a lungo termine, relazioni approfondite in cui si ipotizzano le ricadute dell'investimento sulla gestione.

Nel settore vitivinicolo si utilizzano analisi focalizzate sul magazzino, per comprenderne il valore e la rotazione: se il magazzino non ruota adeguatamente, come sta avvenendo oggi in alcune aree toscane, l'azienda può entrare in difficoltà ed essere costretta a richiedere più credito o a smobilizzare a prezzi non remunerativi.

Le grandi banche, pur rimanendo ancorate al rating, tendono poi in qualche misura a rivisitarlo per meglio plasmarlo sul settore.

La vostra banca utilizza metodologie specifiche per la valutazione dell'equilibrio finanziario patrimoniale delle aziende agricole diverse da quelle utilizzate per la valutazione delle altre imprese?	n.	%
si	11	55,0
no	9	45,0
totale	20	100,0

Uno strumento specificatamente rivolto alla valutazione delle aziende agricole, che tenga in considerazione le peculiarità di questo genere di imprese, è ritenuto assolutamente o abbastanza utile da tre quarti degli intervistati. Un 10% del campione si è invece espresso per una sostanziale inutilità e il 15% ha parlato di scarsa utilità.

Ritenente che possa essere utile uno strumento specificatamente rivolto alla valutazione delle aziende agricole, che tenga in considerazione queste peculiarità, in modo da migliorare l'allocazione degli impieghi?	n.	%
molto	10	50,0
abbastanza	5	25,0
poco	3	15,0
per niente	2	10,0
totale	20	100,0

L'importanza dell'intervento dei Consorzi Fidi per le garanzie trova d'accordo o abbastanza d'accordo il 65% degli intervistati.

Su 100 finanziamenti assistiti da garanzia, le garanzie dei Consorzi Fidi rappresentano mediamente circa l'8%.

Ritenente importante l'intervento dei Consorzi Fidi per le garanzie?	n.	%
molto	6	30,0
abbastanza	7	35,0
poco	6	30,0
per niente	1	5,0
totale	20	100,0

Gli intervistati ritengono che i Confidi negli altri settori svolgano un ruolo più incisivo rispetto a quello svolto nel settore agricoltura. Alcuni Confidi del settore artigianato, tipo Artigiancredito, e del commercio, come Centrale fidi terziario, operano anche a favore dell'agricoltura.

Nella stragrande parte dei casi, gli aspetti burocratici relativi alle garanzie sono gestiti dalla banca.

Gli aspetti burocratici relativi alle garanzie sono gestiti dalla banca? (ad esempio, è la banca che provvede anche al notaio nel caso di un mutuo?)	n.	%
sempre	13	65,0
solitamente	3	15,0
raramente	1	5,0
mai	0	0,0
non so	3	15,0
totale	20	100,0

In un caso su due, fra le garanzie che vengono richieste alle aziende agricole, per finanziamenti a breve e a medio-lungo termine, rientrano anche garanzie di tipo personale.

Fra le garanzie che chiedete alle aziende agricole per finanziamenti a breve termine, ci sono anche garanzie personali?	n.	%
sì, sempre o spesso	9	45,0
a volte, raramente	10	50,0
mai	1	5,0
totale	20	100,0

Fra le garanzie che chiedete alle aziende agricole per finanziamenti a medio-lungo termine, ci sono anche garanzie personali?	n.	%
sì, sempre o spesso	10	50,0
a volte, raramente	10	50,0
mai	0	0,0
totale	20	100,0

Le poche differenze segnalate fra piccole e grandi aziende agricole a proposito delle garanzie, riguardano la maggiore facilità di ottenere garanzie personali dalle piccole e, nel contempo, la

minore frequenza di richiesta di garanzie alle grandi in quanto meno necessaria, considerata la loro maggiore robustezza.

Sempre a proposito di garanzie, nessuna differenza evidente emerge se si disaggrega per settore di attività delle aziende agricole così come per area geografica.

3.2.7. Opinioni

La tematica dei principali cambiamenti dovuti alla crisi economica, nel rapporto fra aziende agricole e banche, ha visto affiorare opinioni variegata e non sempre coincidenti tra loro:

Alcuni intervistati non rilevano sostanziali cambiamenti, considerando il settore anticiclico, e vedono ancora rilevante il ruolo dei contributi pubblici.

La maggioranza degli intervistati, però, ritiene che la crisi ha reso un po' più incerte le prospettive delle aziende (tempi più lunghi nella riscossione dei crediti, sbilanciamento nel rapporto costi – ricavi, mercati più difficili, ecc.) facendo aumentare il rischio per la banca, che di conseguenza ha messo in campo precise azioni. Gli interlocutori, infatti, hanno spiegato che da una parte, la banca tende ad essere più vicina al cliente e a monitorare maggiormente e più rapidamente, anche attraverso la creazione di specifici team, le aziende nella loro gestione affinché operino al meglio; dall'altra, però, manifesta una maggiore prudenza nella concessione del credito, richiedendo garanzie più robuste. E, sempre secondo gli intervistati, le banche si sono dimostrate più prudenti soprattutto verso le aziende meno virtuose, quelle con rating più bassi, nei confronti delle quali si è arrivati anche a ridurre l'erogazione di credito con la conseguenza che si allargato lo spread tra l'entità del credito richiesto e quello erogato.

La prudenza si è manifestata particolarmente nei finanziamenti a breve; in questo caso, quando può, la banca tende ad operazioni di consolidamento.

Piuttosto complesso è il panorama delle osservazioni al riguardo delle normative che la banca vorrebbe cambiare, se fosse possibile, in tema di credito alle aziende agricole. Vi è molta incertezza ad affrontare questo tema e qualche banca dichiara che non esiste più un vero specifico profilo di credito agrario.

Le opinioni espresse sono andate oltre il tema strettamente riferito alle normative per spaziare anche sulle procedure che caratterizzano il rapporto banca - azienda agricola. Il primo obiettivo è la sburocratizzazione delle procedure e delle normative che avvolgono il mondo agricolo e quindi si propone di snellire le pratiche per finanziamenti agevolati.

Va da sé che anche l'esperienza ISMEA sulle garanzie (in particolare quelle a prima richiesta, il cui *start-up* ha avuto luogo nel 2008) deve essere periodicamente soggetta a revisioni migliorative in considerazione della evoluzione delle esigenze delle banche e delle imprese nonché degli andamenti dei mercati e dei rischi di credito rilevati periodicamente.

In tal senso, è forte l'esigenza di rivedere il funzionamento delle garanzie sussidiarie e di estendere l'operatività delle garanzie dirette anche al breve termine.

Sentita è pure l'esigenza di disporre di rating o altri sistemi valutativi che riescano a tararsi meglio sulle specificità del settore agricolo, mentre oggi non riescono a coglierle pienamente, così che per le aziende agricole spesso vengono espresse valutazioni inferiori a quelle corrispondenti al loro effettivo stato.

Anche rispetto ai PSR si manifesta la necessità di maggiore chiarezza e uniformità a livello

nazionale; si dovrebbero prevedere prospetti validati dalla banca, prima dell'erogazione del contributo per gli investimenti.

Infine, si è chiesto agli intervistati quali sono i principali criteri in base a cui le aziende agricole scelgono la banca.

La conoscenza reciproca cliente – banca è uno dei criteri principali, ma emerge che, in particolare per le esigenze di medio lungo periodo, il cliente desidera ritrovare nell'offerta della banca prodotti specialistici, ben tarati per caratteristiche e importi sulle specifiche esigenze. Da qui il motivo per cui molte BCC operano assieme ad ICCREA Banca (Agrileasing) per i finanziamenti di medio - lungo periodo particolarmente complessi e di importi elevati. Se così non fosse, le BCC sarebbero tagliate fuori dalla competizione, soprattutto relativamente ai segmenti più importanti di clientela che, nonostante il buon rapporto e la profonda conoscenza, tenderebbero a rivolgersi a banche di maggiori dimensioni.

Quali sono i principali criteri in base a cui le aziende agricole scelgono la banca?	Livello di frequenza	
	Sul totale delle risposte	Sul totale dei rispondenti
l'offerta di servizi finanziari specifici per il settore	12,5	40,0
l'offerta di servizi finanziari specifici per la singola azienda	3,1	10,0
la conoscenza diretta e il rapporto di fiducia con il personale	21,9	70,0
la profonda conoscenza del settore	10,9	35,0
La stessa banca a cui l'azienda si rivolge da molto tempo	12,5	40,0
la presenza nella zona di ubicazione dell'azienda	15,6	50,0
l'offerta anche di una consulenza sull'impatto del finanziamento	4,7	15,0
altro	18,8	60,0

3.2.8. I giovani e l'accesso al credito

Tra gli interlocutori appartenenti al campione, è prevalente la convinzione che la propensione a richiedere finanziamenti da parte degli imprenditori con meno di 40 anni sia più forte, rispetto agli imprenditori di età superiore. Questa opinione sembra però in parte indebolirsi passando dalle regioni settentrionali e centrali a quelle del Mezzogiorno; sembra inoltre meno diffusa tra gli intervistati appartenenti alle piccole banche.

Quasi i due terzi degli intervistati evidenzia differenze di rilievo nell'importo e nelle finalità del finanziamento richiesto dai giovani imprenditori rispetto alle fasce di età più avanzate, con quote anche in questo caso meno pronunciate sia nelle aree meridionali, sia nell'ambito delle banche di minore dimensione. Gli imprenditori under 40, infatti:

- avanzano richieste di finanziamento più elevate, a parità di dimensione aziendale, e la loro prospettiva temporale è più lunga;
- presentano progetti imprenditoriali più ambiziosi e richiedono maggiore impegno; a volte, è la banca a porre dei freni;
- sono più orientati all'innovazione, mentre gli altri sono maggiormente propensi alla ristrutturazione e al conseguente consolidamento dei debiti a breve;
- spesso l'obiettivo dei loro progetti è l'ammodernamento della gestione, eventualmente aprendosi a nuove attività come l'agriturismo;
- le richieste di finanziamento sono più mirate e frequentemente sono maggiormente preparati, disponibili al confronto e all'informazione, in grado di impostare un corretto rapporto con la banca.

A fronte della domanda "la vostra banca ha una propensione maggiore verso l'una o l'altra categoria?", non sono affiorati orientamenti particolarmente marcati verso una determinata tipologia di imprenditori agricoli. Allo stesso modo, nella maggior parte dei casi non vengono adottati approcci e strategie differenti tra le diverse categorie di imprenditori agricoli in base all'età.

Qualcuno ha sottolineato un atteggiamento più prudente nei confronti del giovane, per cercare di capire se è sufficientemente esperto come imprenditore. D'altra parte, se l'imprenditore è troppo anziano prima di concedere un finanziamento (soprattutto quelli a medio – lungo termine) è necessario capire se c'è la continuità in azienda.

Molte banche interpellate riscontrano come punti di forza degli imprenditori con meno di 40 anni, in confronto all'altra categoria, i seguenti elementi:

- maggiori capacità tecniche e spirito imprenditoriale;
- mentalità più aperta verso il mercato e il cambiamento;
- intraprendenza, sguardo imprenditoriale più lungo, idee maggiormente chiare (soprattutto se c'è alle spalle l'esperienza dei genitori);
- superiore attenzione alla pianificazione, maggiore preparazione nella gestione aziendale;
- più convinta ricerca del reddito (mentre l'anziano è più rivolto alla conservazione del patrimonio);
- vivacità, entusiasmo, propensione più marcata all'investimento;
- maggiore facilità nel rapporto con la banca.

Meno decisa, ma tutt'altro che trascurabile, è l'esistenza di punti di debolezza attribuiti ai giovani imprenditori (un argomento che potrebbe essere opportuno approfondire in prospettiva, al fine di analizzare quanto effettivamente i punti di debolezza siano in grado di creare rigidità da parte degli istituti bancari):

- minore attitudine a ponderare le scelte;

-
- in genere, un patrimonio finanziario e fondiario meno consistente (la bassa patrimonializzazione delle aziende guidate dai giovani si traduce in minori garanzie);
 - maggiori incertezze sulle prospettive, soprattutto quando si avvia l'attività ex-novo;
 - minore esperienza, di cui non sempre il giovane imprenditore è sufficientemente consapevole.

Dalla batteria di opinioni proposte agli intervistati, in riferimento alle quali si è richiesto il livello di accordo o disaccordo, si conferma la convinzione di una mentalità più imprenditoriale che caratterizza il giovane rispetto alle fasce di età più avanzate; ancora più diffuso (9 intervistati su 10) è il parere secondo cui il giovane imprenditore è tendenzialmente più preparato, istruito, formato.

D'altra parte, tre intervistati su 10 sostengono che sono maggiori gli elementi di rischio, opinione che sembra più diffusa nel Sud Italia; a questi, occorre aggiungere un altro 38% del campione che ammette che questa caratteristica si concretizza, anche se non in tutte le situazioni.

Fra i giovani imprenditori agricoli che si rivolgono agli istituti di credito interpellati nell'indagine, risulta assolutamente prevalente la presenza di figli o parenti di imprenditori agricoli già clienti di quella banca.

Coerentemente con quanto sopra esposto, pochi intervistati hanno mostrato un accordo con l'affermazione "sono in prevalenza imprenditori che avviano una nuova attività": il disaccordo ha riguardato il 75% degli istituti interpellati.

Infine, solo un quarto del campione ritiene che tra gli imprenditori agricoli con meno di 40 anni siano in aumento quelli che chiedono un finanziamento per l'avvio di una nuova attività, mentre il 60% degli intervistati nega questa affermazione.