



Istituto Piepoli

# *BANCHE ARROCCATE IN DIFESA*

*Documento redatto per:*

**BancaFinanza**



Istituto Piepoli

*IL RAPPORTO CON LA  
PROPRIA BANCA*

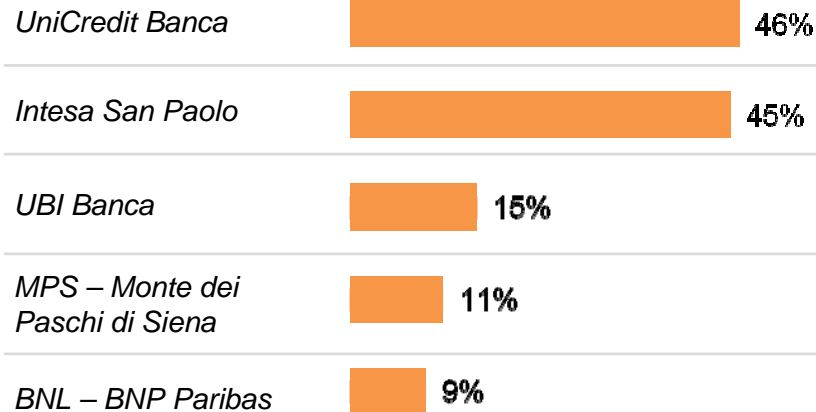


**BancaFinanza**

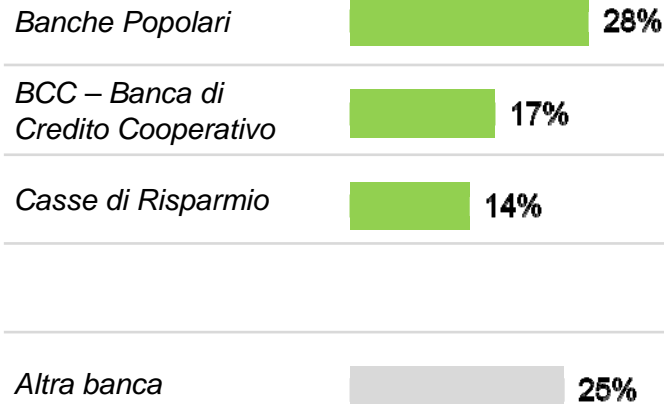
# DUE BANCHE PER OGNI IMPRESA

Con quali banche lavora la sua azienda?

## Grandi Banche



## Banche Territoriali



**In media ogni PMI ha rapporti con almeno 2 banche**

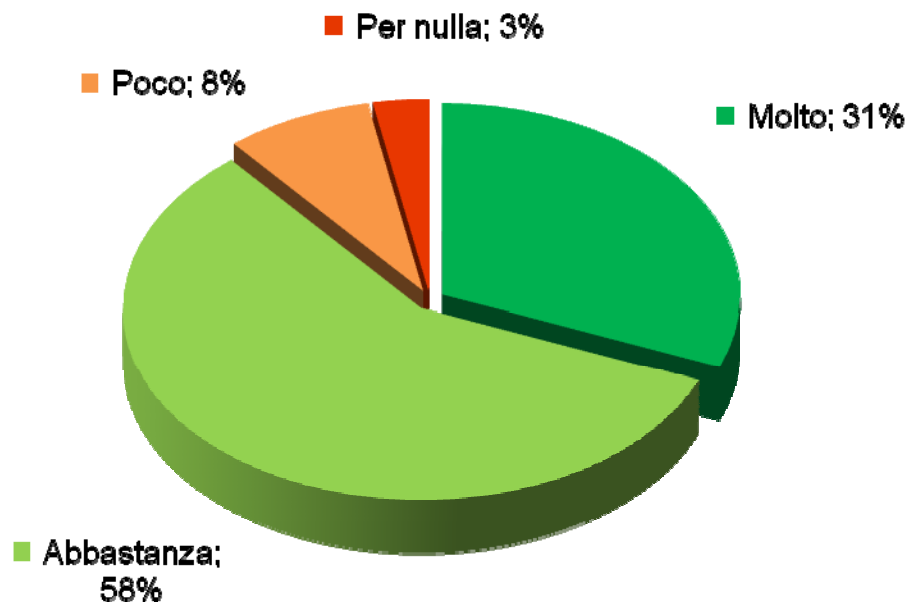


# SI DICHIARA UNA FIDUCIA PASSIVA NELLA PROPRIA BANCA IN DIFESA DELLA PROPRIA SCELTA

Quanto ha fiducia nella sua banca?

**Non hanno fiducia**  
11%

**Hanno fiducia**  
89%



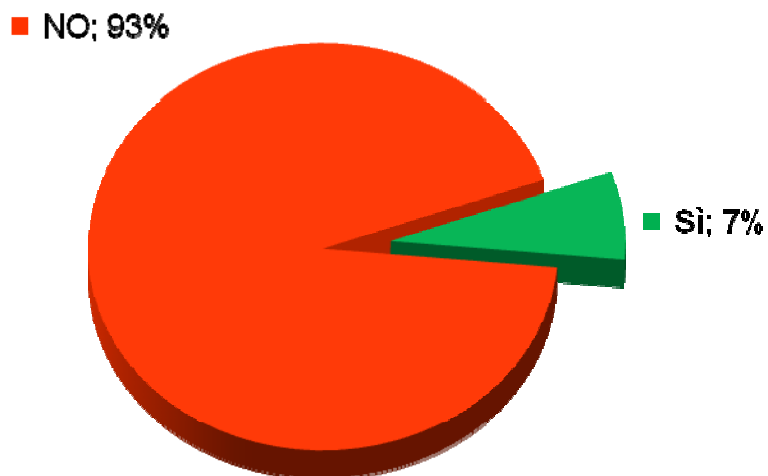
Istituto Piepoli

Base: 120 casi

**BancaFinanza**

# ANCORA FORTI LE RESISTENZE NEL CAMBIARE BANCA ... E LE BANCHE LO SANNO

**Negli ultimi tre anni lei ha cambiato banca?**



**Per quale motivo ha cambiato banca?**

*“Per avere condizioni migliori”*

*“Per avere una migliore flessibilità dalla banca”*

*“Perché era molto cara”*

***I rapporti con la sua attuale banca, rispetto alla banca con cui lavorava precedentemente, sono migliori, uguali o peggiori?***

Migliori 78%

Uguali 22%



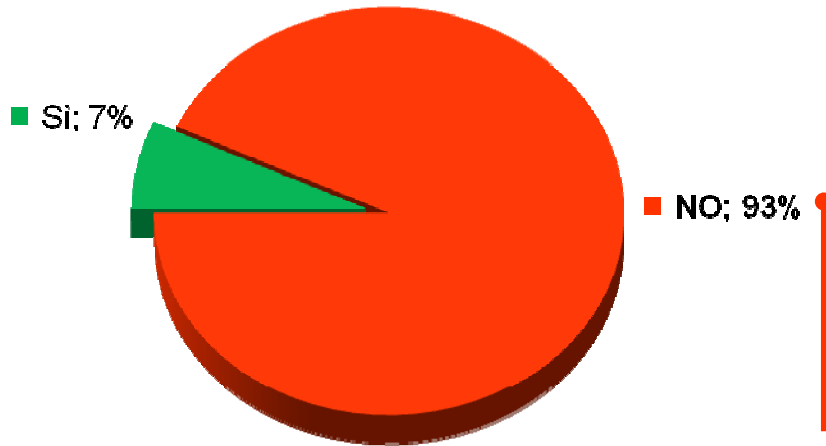
Istituto Piepoli

Base: 120 casi

**BancaFinanza**

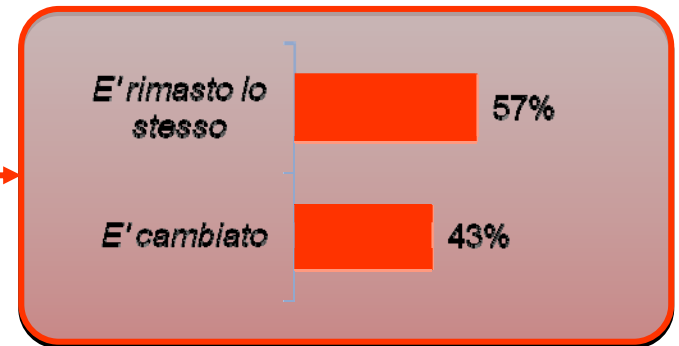
# UN'AZIENDA SU DUE HA COMUNQUE CAMBIATO REFERENTE

**Negli ultimi tre anni lei ha cambiato banca?**



Base: 120 casi

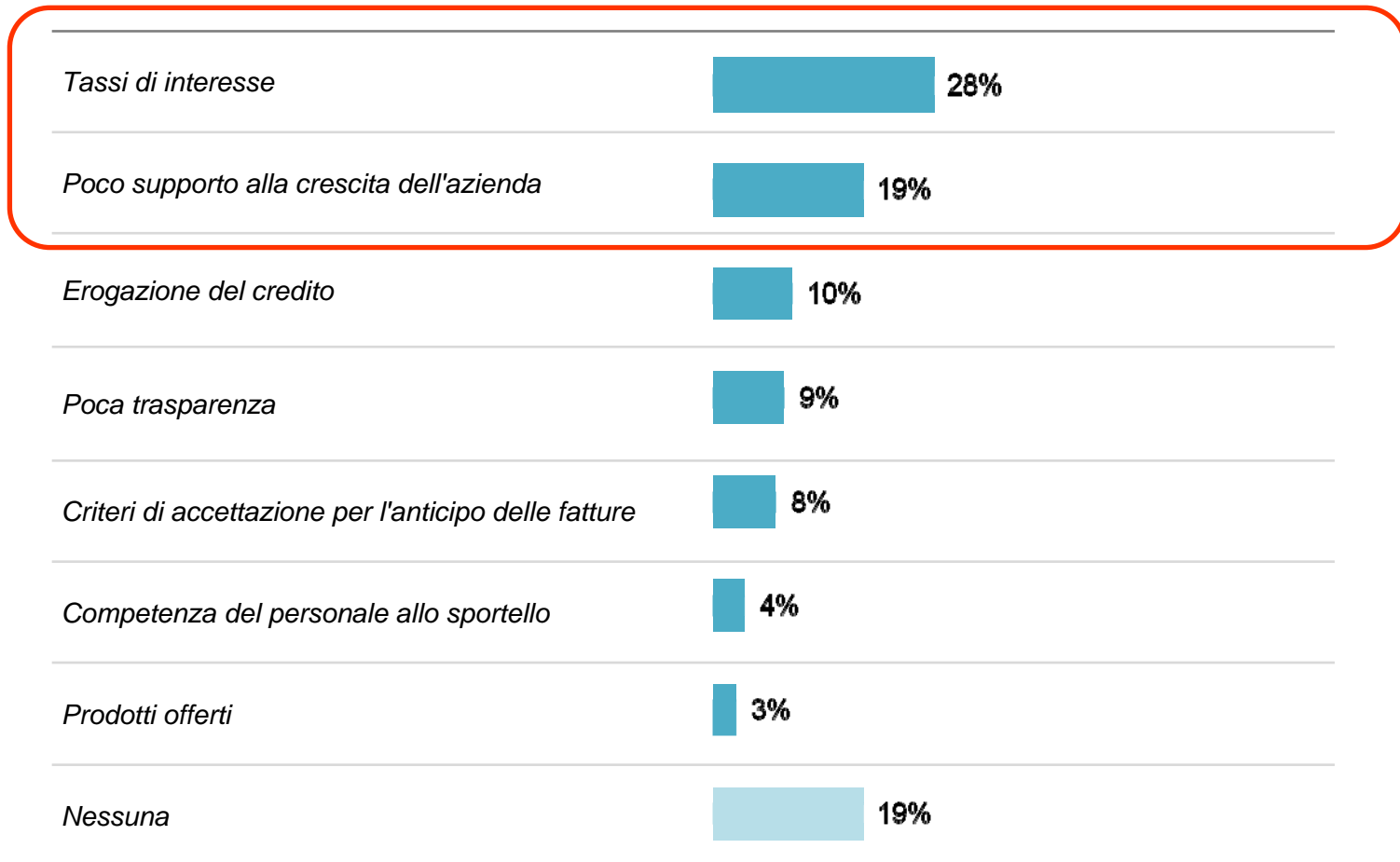
**Negli ultimi tre anni il referente della sua banca e' rimasto lo stesso o e' cambiato?**



Base: 111 casi

# LA ZONA CRITICA DEL RAPPORTO CON LA PROPRIA BANCA: TASSI D'INTERESSE E POCO SUPPORTO ALLA CRESCITA

***In quale servizio in particolare Lei trova carente la propria banca?***



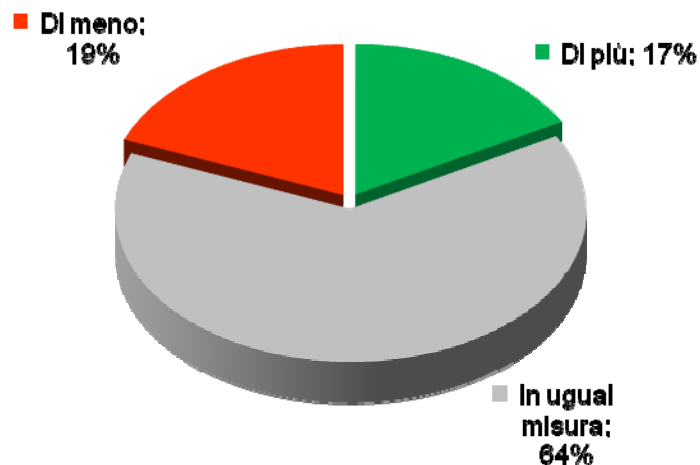
Istituto Piepoli

Base: 120 casi

BancaFinanza

# SEMPRE IMPORTANTE IL RAPPORTO CON IL DIRETTORE DELLA BANCA

**Pensando alla sua banca, rispetto al passato le capita di più, in ugual misura o di meno di avere rapporti diretti con il Direttore della sua banca?**



Base: 120 casi

**Mi potrebbe descrivere un episodio in cui ha sentito la sua banca particolarmente vicina alla sua azienda?**

Sono sostanzialmente tre gli episodi più citati dagli intervistati come momenti in cui l'azienda ha sentito particolarmente vicina la propria banca:

- Quando hanno avuto necessità di chiedere un finanziamento
- Quando hanno aperto la propria attività (acquisto di un nuovo capannone o magazzino per esempio)
- Quando hanno avuto problemi di liquidità





Istituto Piepoli

*SI DIFENDE LA PROPRIA SCELTA DI  
BANCA, MA SI ATTACCA IL SISTEMA*



**BancaFinanza**

# LA FIDUCIA IN BILICO, UN FRAGILE EQUILIBRIO

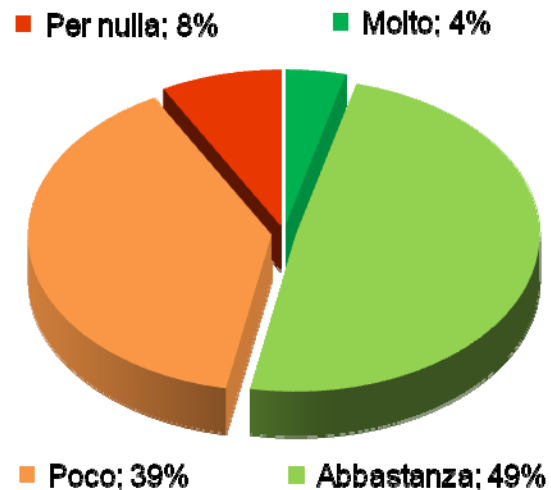
*In generale, quanto ha fiducia nelle banche?*

**Non hanno fiducia nelle  
BANCHE IN GENERALE**  
47%

*Non hanno fiducia nella  
PROPRIA BANCA → 11%*

**Hanno fiducia nelle  
BANCHE IN GENERALE**  
53%

*Hanno fiducia nella PROPRIA  
BANCA → 89%*



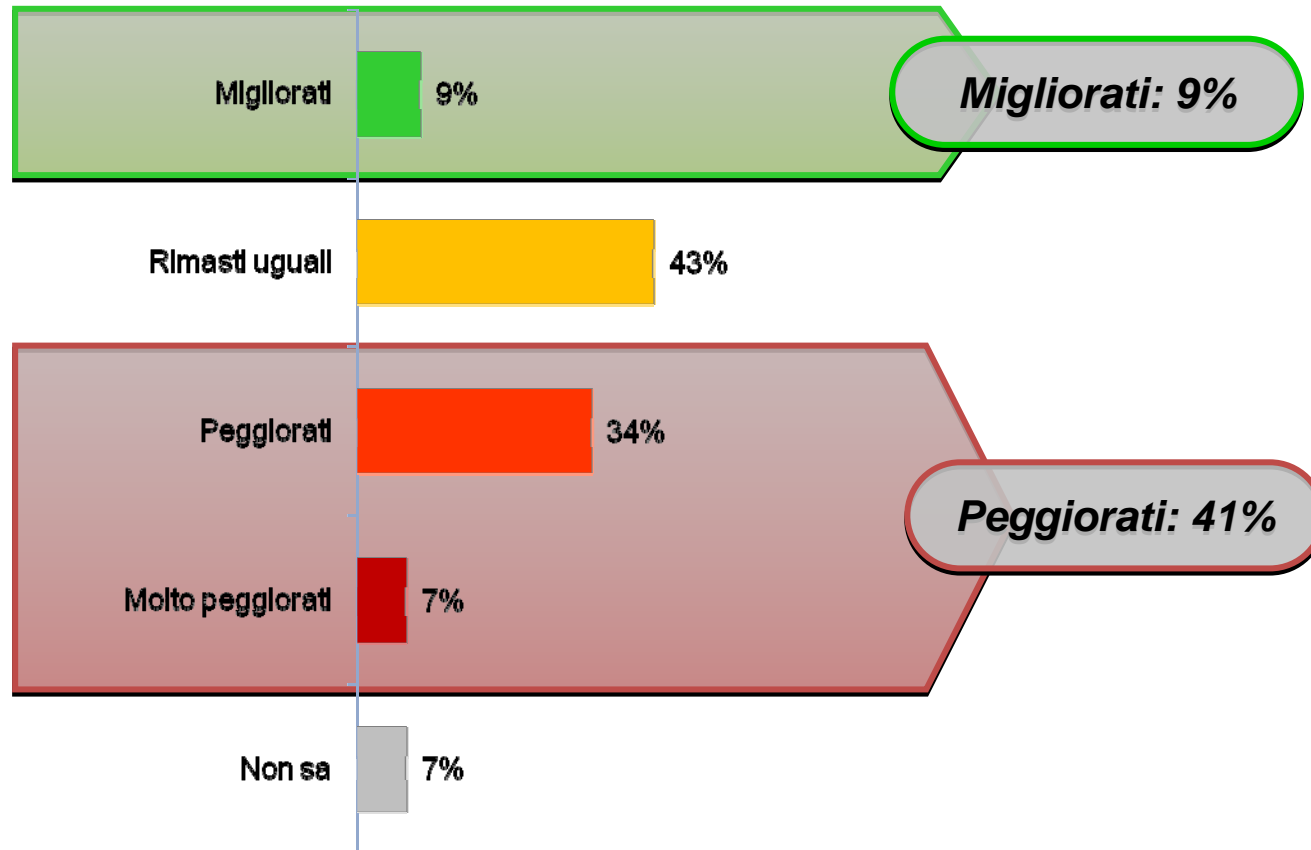
Istituto Piepoli

Base: 120 casi

**BancaFinanza**

# I RAPPORTI CON IL SISTEMA BANCARIO SONO PEGGIORATI NEL TEMPO

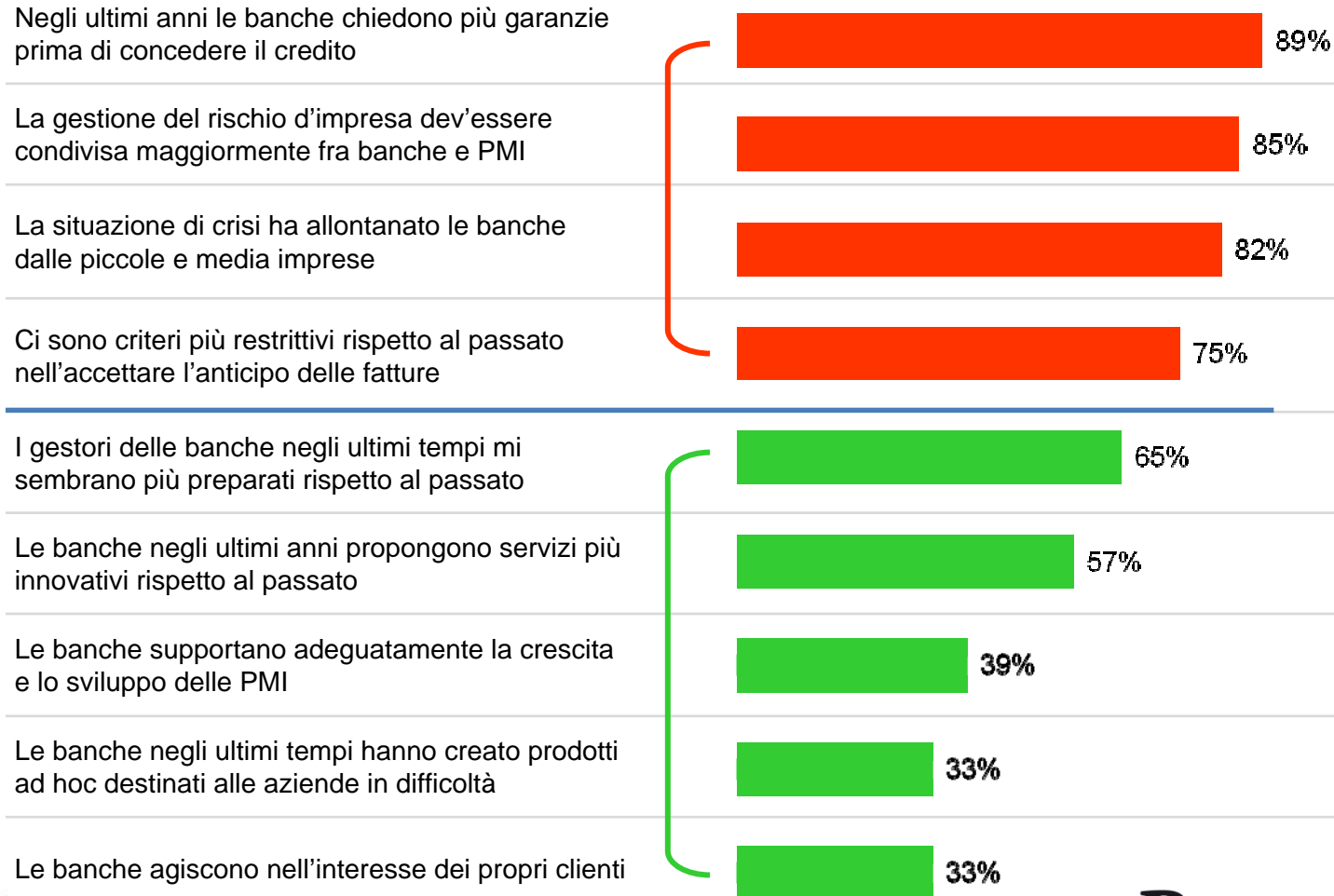
Parliamo ora dei rapporti fra banche e PMI (piccole e medie imprese). Secondo Lei i rapporti fra le banche e le PMI negli ultimi tre anni sono ...



# LE BANCHE PRENDONO DI PIU' MA NON AGISCONO NELL'INTERESSE DEI PROPRI CLIENTI

**Ora le leggerò una serie di frasi sul rapporto fra banche e PMI citate da alcuni intervistati prima di lei. Per ciascuna di esse dovrebbe dirmi se si trova molto, abbastanza, poco o per nulla d'accordo.**

% MOLTO + ABBASTANZA D'ACCORDO



Istituto Piepoli

Base: 120 casi

BancaFinanza

# ACCESSO AL CREDITO: PESANO I DATI DI BILANCIO E LE GARANZIE

**Quali delle seguenti componenti pesano maggiormente nella decisione delle banche di concedere il credito a un'azienda come la Sua?**

*I dati di bilancio dell'azienda*



*La quantità e qualità delle garanzie accessorie disponibili*



*L'andamento e delle prospettive del settore in cui opera l'azienda*



*La relazione storica fra banca e azienda*



*Tecniche statistiche avanzate e software informatici*



# TRA CONFLITTO E INTESA: L'ACCOPPIATA BANCA – PMI

Provi ora a immaginare PMI e banche come se fossero una coppia del mondo dello spettacolo o della fantasia. Quale coppia secondo lei descriverebbe meglio il rapporto fra le banche e le PMI?

*Il gatto, la volpe e Pinocchio*



*Don Camillo e Peppone*



*Zuzzurro e Gaspare*



*Sandra e Raimondo*



*La Bella e la Bestia*



*Davide e Golia*



*Gianni e Pinotto*



CONFLITTO

COOPERAZIONE



Istituto Piepoli

BancaFinanza

# IL RAPPORTO BANCA – PMI: SI CHIEDE PIU' INNOVAZIONE E COINVOLGIMENTO

**Cosa dovrebbe fare una banca per venire veramente incontro alle sue esigenze e convincerla a cambiare banca?**

**“Sarò banale, ma le banche devono facilitare l’accesso al credito e ai finanziamenti.”**

**“Capire meglio le esigenze e i bisogni delle imprese, ed essere più consulenziali verso le imprese.”**

**“Devono essere più flessibili e meno rigide verso i clienti, soprattutto in questo momento così particolare!”**



**“Garantire trasparenza e affidabilità! Ho bisogno di sapere che posso fidarmi della mia banca e che non mi proporrà mai qualcosa che possa danneggiarmi.”**

**“Le banche dovrebbero essere di supporto alle aziende, soprattutto quando le cose vanno male e non essere presenti e propositive solo quando le cose vanno bene!”**

**“Non pensare solo al profitto, ma presentarsi alle PMI con prodotti e servizi innovativi.”**





## CONCLUSIONI

- La fiducia dichiarata nella propria banca sembra essere ancora solida, mentre è il sistema bancario complessivamente a generare sfiducia nelle Piccole e Media Imprese. Quindi il dato si può interpretare più come una difesa della propria scelta, che non un reale link con la propria banca.
- Nella percezione delle imprese sembra che le banche vogliano “isolarsi e arroccarsi” in una sorta di autodifesa del sistema di cui fanno parte. Si dimostrano sempre orientate all’acquisizione di nuovi clienti, se pur ponendo criteri sempre più restrittivi all’accesso al credito ma poi, in qualche modo, abbandonano al proprio destino il cliente acquisito. Questo modo di porsi però stride con quelle che sono le attuali esigenze della Piccola e Media Impresa italiana che necessità, invece, di maggior flessibilità e apertura al credito.
- La situazione di difficoltà che attualmente si trovano ad affrontare le PMI richiederebbe una comunanza di intenti, sia emotiva che reale ma le banche si allontanano, non mostrano complicità, non sembrano realmente interessate a conoscere i mercati in cui queste stesse imprese operano.
- Non esiste la percezione di un reale supporto da parte del “sistema bancario”, che sembra non volersi evolvere e prendere atto dell’attuale situazione economica, ma anzi *“si chiude a difesa di se stesso chiedendo sempre maggiori garanzie finanziarie”* ad un sistema, quello della Piccola e Media Impresa, che nella situazione odierna non è in grado di fornire.

