

4 L'evoluzione delle relazioni banche-reti

Antonio Proto

Università Ca' Foscari Venezia, Italia

Abstract The firms network model is an important form of aggregation and cooperation for small and medium-sized enterprises which can improve their access to credit. Banks also are now considering networks as an opportunity, both in marketing terms and for risk control. The 2021 survey confirms the results of the 2019 survey: the number of networks that have improved their access to credit is increasing, but few are those that use dedicated loans and services, while the importance of a dedicated figure to manage banks relationships is confirmed.

Keywords Firms networks. Access to credit. Banks relationships. Risk management. Loans.

Sommario 1 Introduzione. – 2 Le relazioni banche-reti. – 3 I risultati dell'indagine 2021 e un confronto con l'indagine 2019. – 4 Conclusioni.

1 Introduzione

La gestione delle relazioni con le banche è un tema di particolare rilevanza per il conseguimento delle finalità del contratto di rete. Accrescere la capacità di innovazione e la competitività richiede infatti:

- il miglioramento delle condizioni di accesso al credito bancario, sia dal punto di vista qualitativo (rating più favorevole) che quantitativo (maggiore fido accordato, condizioni economiche agevolate): la rete può disporre di una maggiore forza contrattuale in grado di acquisire finanziamenti non ottenibili dalle singole imprese e a condizioni migliori;

- l'accesso a finanziamenti destinati alla realizzazione del programma comune: la rete può utilizzare strumenti di finanziamento, anche agevolati, dedicati alle piccole e medie imprese e alle reti.

Nei programmi di alcune delle 7.066 reti¹ compaiono in modo esplicito i due obiettivi:

- miglioramento delle condizioni di accesso al credito (57 reti);
- utilizzo di finanziamenti, pubblici e privati (107 reti).

In altre reti (89) l'acquisizione di fondi, per esempio attraverso la partecipazione a bandi per il finanziamento della ricerca e dell'innovazione, è indicata come strumento per il conseguimento degli obiettivi della rete. Complessivamente, il tema dell'accesso al credito e delle relazioni con le banche è presente nel 3,6% dei contratti di rete, la stessa percentuale rilevata nel 2017 (Proto 2018, § 7.1) [tab. 1].

Tabella 1 Obiettivi delle reti

	2017	%	2021	%
Reti	3.985	100,0	7.066	100,0
Miglioramento delle condizioni di accesso al credito	27		57	
Utilizzo di finanziamenti pubblici e privati (obiettivo / strumento)	83 / 33	3,6	107 / 89	3,6

Fonte: Proto 2018; database InfoCamere, dati al 3 giugno 2021

2 Le relazioni banche-reti

Il tema delle relazioni fra banche e reti è importante per entrambe le parti (Proto, Cabigiosu 2015).

Per le reti il miglioramento delle condizioni di accesso al credito e, più in generale, delle relazioni con le banche, rappresenta, come detto, uno dei possibili obiettivi per la realizzazione del programma comune e, in questa fase, per mitigare gli effetti della crisi pandemica sulla situazione economica e patrimoniale delle imprese (Banca d'Italia 2021, 19 e ss.). In particolare, l'accesso al credito rappresenta un problema soprattutto per le imprese di minore dimensione (European Central Bank 2021, § 4), che proprio attraverso il contratto di rete possono rafforzare la loro posizione nei confronti delle banche, poiché l'adesione a una rete può influire positivamente nel processo di affidamento delle singole imprese aderenti.

¹ Database InfoCamere, dati al 3 giugno 2021.

Per le banche la rete rappresenta una forma di aggregazione di imprese che può assumere rilevanza sotto il profilo regolamentare, della gestione dei rischi e commerciale. Sotto il primo profilo una rete può configurarsi come 'gruppo di clienti connessi',² che deve essere considerato come un'unica posizione di rischio (Proto 2018, § 7.2). Per quanto riguarda la gestione dei rischi, la collaborazione fra più imprese per la realizzazione di un programma comune può determinare l'insorgere di un rischio di contagio, ma rappresenta anche un possibile asset intangibile che migliora le performance delle singole imprese e determina una riduzione del rischio per la banca. Le reti, infine, costituiscono un'opportunità di mercato, poiché rappresentano una nuova tipologia di clientela alla quale le banche possono offrire finanziamenti e servizi dedicati.³ Per questi motivi le banche possono anche promuovere e partecipare a reti.

Nel 2017 erano tre le banche in rete (Banca Antonveneta, BCC del Garda, Banca Prossima),⁴ nel 2021 sono sei (Banca Antonveneta, Banca Prossima, Banca Alpi Marittime CC, Banca Reale, Banca Sella, ICCREA Banca). I contratti di rete e gli obiettivi sono indicati nella tabella 2; come si può notare, quattro reti operano in settori non finanziari (agroalimentare, servizi alla persona, servizi alle imprese, turismo), mentre due (*Rete del welfare*, composta da una banca, dalle imprese del gruppo assicurativo Assimoco e da altri intermediari assicurativi; *Together more*, composta da alcune imprese appartenenti al gruppo assicurativo Reale Group) svolgono attività strumentali rispetto a quelle esercitate dalle imprese aderenti.

2 Nel caso delle reti si tratta di connessione economica, cioè di «due o più persone fisiche o giuridiche tra le quali non vi sono rapporti di controllo, ma che devono essere considerate un insieme unitario sotto il profilo di rischio poiché sono interconnesse in modo tale che, se una di esse si trova in difficoltà finanziarie, in particolare difficoltà di finanziamento o di rimborso dei debiti, anche l'altra o tutte le altre incontrerebbero con tutta probabilità difficoltà di finanziamento o di rimborso dei debiti» (Regolamento UE nr. 575/2013, art. 4, punto 39).

3 Sull'offerta di servizi dedicati alle reti da parte delle banche cf. Proto 2018, tab. 7.2.

4 Cf. Proto 2018, § 7.2.

Tabella 2 Le banche in rete

Banca	Rete	Aderenti	Obiettivi
Banca Antonveneta	Il buongusto veneto	16	Accrescere la capacità innovativa e la competitività sul mercato delle imprese agroalimentari aderenti attraverso il loro miglioramento qualitativo e il loro sviluppo commerciale in Italia e all'estero.
Banca Prossima	Rete italiana benessere e salute	20	Promuovere e migliorare lo sviluppo economico e tecnologico e la qualità del servizio prestato dai partecipanti; incentivare e strutturare la collaborazione tra i partecipanti; perseguire la realizzazione di uno standard di qualità e accrescere la competitività dei partecipanti sul mercato attraverso la realizzazione di un modello gestionale comune, sulla base delle relative esperienze; promuovere, nel campo dei servizi alla persona, lo sviluppo dei partecipanti, il benessere dei lavoratori e delle comunità facendo leva sulle competenze e sugli asset tangibili e intangibili nel campo della cura e salute della persona dei partecipanti.
Banca Alpi marittime CC	Rete del welfare	10	Offrire, attraverso la sperimentazione di un sistema di educazione finanziaria di qualità, un servizio di consulenza e di pianificazione finanziaria che sia innovativo e che rafforzi il livello di fidelizzazione dei clienti attuali e potenziali degli intermediari assicurativi aventi in essere un rapporto di intermediazione con il gruppo Assimoco.
Banca Reale	Together more	6	Rafforzare la competitività nei settori assicurativo, bancario, immobiliare e dei servizi per rispondere ai bisogni dei soci, assicurati e clienti in modo più innovativo, efficiente ed efficace.
Banca Sella	Fab4 digital innovation hub Confartigianato Salerno	4	Promuovere la trasformazione digitale delle piccole e medie imprese e la crescita di competenze ai vari livelli dell'istruzione, formazione, lavoro attraverso la creazione di un'ampia rete di competenze e servizi che possa facilitare la transizione verso Industria 4.0.
ICCREA Banca	Intour rete d'impresa	6	Accrescere clientela, visibilità ed espansione delle aziende nei mercati nazionali e verso nuovi mercati nell'ambito turistico, attraverso strategie commerciali, di marketing e di comunicazione condivise e la valorizzazione del marchio di rete e del modello di business elaborato dal progetto Intour; diversificare e ampliare le linee del business aziendale, potenziando e ottimizzando la capacità di strutturare servizi innovativi, moderni sostenibili e di qualità, per la filiera turistica in maniera personalizzata.

Fonte: database InfoCamere, dati al 3 giugno 2021

3 I risultati dell'indagine 2021 e un confronto con l'indagine 2019⁵

I risultati sono presentati considerando:

- a. le reti che hanno dichiarato un miglioramento delle condizioni di accesso al credito;
- b. le reti che hanno utilizzato finanziamenti e/o servizi bancari dedicati;
- c. le modalità organizzative per la gestione delle relazioni con le banche.

a) 34 reti su 241 (14,1% del campione) dichiarano che la rete ha consentito il miglioramento delle condizioni di accesso al credito, anche se solo cinque lo indicano fra gli obiettivi principali della rete. Si tratta di una percentuale più elevata rispetto a quella osservata nell'indagine 2019 (12,2%) [tab. 3] e che peraltro non tiene conto dell'eventuale miglioramento rilevato dalle singole imprese, poiché i questionari sono stati somministrati alle imprese capofila. Queste reti operano principalmente nei settori dell'agroalimentare (8), dell'industria (7) e dei servizi (6), sono composte in maggioranza da non più di cinque imprese (18, 53% rispetto al 72% del 2019), anche se aumenta la quota delle reti più numerose (47% rispetto al 28% del 2019), sono in prevalenza verticali (16), ma anche miste (9) e orizzontali (7). Infine, si tratta di reti relativamente 'giovani': 19 reti dichiarano un'età⁶ non superiore a tre anni.

Tabella 3 Reti che hanno migliorato le condizioni di accesso al credito

	2019	%	2021	%
Reti	40	12,2	34	14,1
Campione	327	100,0	241	100,0

Fonte: Proto 2019; database InfoCamere, dati al 3 giugno 2021

Per quanto riguarda la soggettività giuridica e la presenza di un fondo patrimoniale, considerate caratteristiche importanti dalle banche per la concessione di finanziamenti (De Laurentis 2011), solo 1 rete su 34 è rete soggetto (2 su 40 nel 2019), mentre cresce la presenza del fondo patrimoniale (11 reti su 34, 9 su 40 nel 2019). 26 reti dispongono di un sistema di monitoraggio di attività e obiettivi (76%), di cui 9 formalizzato in un documento, mentre 14 redigono un business plan (41%); si tratta di percentuali più alte rispetto al campione

⁵ Proto 2019, cap. 8.

⁶ Da quanti anni è stato firmato il contratto di rete.

(59% e 18%), che evidenziano l'importanza della capacità di pianificare e gestire lo stato di avanzamento del programma comune per migliorare le relazioni con le banche.

b) Solo 10 reti (4,1%) hanno utilizzato finanziamenti e/o servizi bancari dedicati, un dato comunque superiore a quello rilevato nel 2019 (3,1%); di queste cinque (quattro su 10 nel 2019) dichiarano di aver ricevuto un rating di rete, che indica come la banca abbia considerato la rete una specifica posizione di rischio. Si tratta di un dato che può segnalare una scarsa considerazione del modello di rete da parte delle banche, ma anche la difficoltà di valutare la rete come un'unica entità sotto il profilo del rischio in mancanza di un adeguato set informativo.

c) Per quanto riguarda le modalità organizzative adottate dalle reti per la gestione delle relazioni con le banche si conferma il quadro emerso dall'indagine 2019: solo 17 reti dispongono di una figura dedicata (manager, consulente di rete), 74 reti accentrano la gestione delle relazioni presso l'impresa capofila o un organo comune, mentre la maggioranza delle reti (134) non ha una gestione comune. Va rilevato che, a conferma dei dati relativi al 2019, la presenza di una figura dedicata si associa a una maggiore percentuale di reti che dichiarano un miglioramento delle condizioni di accesso al credito (29%) [tab. 4].

Tabella 4 La gestione delle relazioni con le banche

Soggetto	Miglioramento delle condizioni di accesso al credito			
	2019	2021	2019	2021
Figura dedicata	14	17	7 (50%)	5 (29%)
Azienda capofila	133	74	17 (13%)	13 (18%)
Imprese della rete	124	134	16 (13%)	16 (12%)
Altro / non risponde	56	16	-	-
Totale	327	241	40	34

Fonte: Proto 2019; database InfoCamere, dati al 3 giugno 2021

4 Conclusioni

I risultati dell'indagine 2021 confermano le considerazioni finali relative ai risultati dell'indagine 2019. Il modello di rete, a prescindere dagli obiettivi dichiarati, può influire sulle condizioni di accesso al credito consentendo alla rete e alle imprese aderenti di acquisire dalla banca, in forma ordinaria o agevolata, le risorse finanziarie necessarie per realizzare il programma comune e di migliorare il profilo di rischio nei confronti del sistema bancario. Per quanto riguarda i finanziamenti e servizi dedicati, sono poche le reti che li utilizzano; tale situazione risente di un'offerta limitata da parte delle banche (cf. Proto 2018, tab. 7.2.), che può dipendere da una scarsa conoscenza del contratto di rete, ma anche da una dimensione del fenomeno che, seppure in crescita, è ancora limitata e non sufficiente a trasformare le reti in una reale opportunità di mercato.⁷ In questo contesto è importante la scelta di alcune reti di utilizzare un soggetto dedicato per la gestione delle relazioni con le banche, che sembra essere l'opzione più efficace per conseguire un effettivo miglioramento delle condizioni di accesso al credito.

Riferimenti bibliografici

- Banca d'Italia (2021). *Rapporto sulla stabilità finanziaria*, nr. 1. Roma. <https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/rapporto-stabilita/2021-1/index.html>.
- De Laurentis, G. (2011). «Il finanziamento delle reti d'impresa». AIP (a cura di), *Reti d'impresa: profili giuridici, finanziamento e rating*. Milano: Gruppo 24Ore, 17-36.
- European Central Bank (2021). *Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area*, May. <https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb-surveys/safe/html/ecb.safe202106~3746205830.en.html>.
- Proto, A. (2018). «Le relazioni banche-reti». Cabigiosu, A.; Moretti, A. (a cura di), *Il contratto di rete: caratteristiche, genesi ed efficacia dello strumento*. Milano: Pearson Italia, 139-48.
- Proto, A. (2019). «I rapporti con le banche e l'accesso al credito». Cabigiosu, A.; Moretti, A. (a cura di), *Osservatorio nazionale sulle reti d'impresa 2019*. Milano: Pearson Italia, 107-13.
- Proto, A.; Cabigiosu, A. (2015). «Le reti di imprese: accesso al credito e misurazione delle performance». *Bancaria*, 2, 70-83.

⁷ Al 3 settembre 2021 i contratti di rete sono 7.310 (+28% rispetto al 3 settembre 2019), a cui aderiscono 41.212 imprese (+21%) (<http://contrattidirete.registroimprese.it/reti/>).

