

# Policrisi: quando la fiducia tra banca e impresa è decisiva

## Pmi e credito

Gaetano Fausto Esposito e Giovanni Ferri

**N**ell'economia globale della *policrisi* l'incertezza non è più un incidente ciclico, ma una condizione strutturale. Pandemia, guerre, inflazione, shock energetici, tensioni geopolitiche e mutamento degli equilibri internazionali si sovrappongono producendo un contesto in cui volatilità e imprevedibilità diventano la nuova normalità. Il risultato è un'economia più discontinua, in cui imprese e investitori prendono decisioni senza un paradigma stabile, con informazioni incomplete e il timore che il quadro economico possa cambiare rapidamente. Ma l'incertezza non è soltanto una variabile macroeconomica: è anche un fattore che erode la fiducia. E quando la fiducia si indebolisce, si riduce anche la propensione a investire. L'effetto è particolarmente evidente in Europa e ancora più marcato in sistemi produttivi come quello italiano, dove il tessuto industriale è composto in larghissima parte da piccole e medie imprese. Un aumento di 100 punti dell'indice di incertezza sul commercio internazionale è associato a una riduzione fino a 2,4 punti percentuali del rapporto investimenti/Pil in Ue. E in Italia, secondo una analisi della Banca Europea degli Investimenti, per il 78% delle imprese l'incertezza oggi è il principale ostacolo agli investimenti. Senza contare che proprio gli investimenti negli asset intangibili come i prodotti della proprietà intellettuale – quelli più importanti per la crescita della produttività e più difficili da finanziare – sono fino a tre volte più sensibili agli shock di incertezza rispetto al capitale fisico. In questo contesto i mercati finanziari impersonali – spesso indicati come l'archetipo dell'efficienza – mostrano i propri limiti, soprattutto quando si tratta di sostenere le imprese di minori dimensioni. È qui che riemerge un elemento spesso trascurato nel dibattito dominato da algoritmi, rating automatici e intelligenza artificiale: la fiducia come infrastruttura economica. In questa prospettiva torna centrale il ruolo del sistema bancario ed in particolare del relationship banking, la relazione fiduciaria stabile e di lungo periodo tra un'impresa e la sua banca di riferimento. Attraverso interazioni ripetute con l'impresa e con il contesto in cui opera, la banca accumula conoscenze qualitative difficilmente catturabili nei dati di bilancio – che riducono le asimmetrie informative e i problemi di selezione avversa. L'effetto è duplice. Da un lato migliora l'accesso al credito, sia sul piano della quantità sia su quello del costo; dall'altro, oggi cruciale, si attiva un canale relazionale fatto di consulenza, orientamento strategico e supporto alle decisioni di investimento. I risultati emergono con chiarezza da una *survey* condotta dall'Istituto Tagliacarne su un campione di circa 2.400 Pmi. Le imprese che intrattengono relazioni più strette e continuative con la propria banca mostrano in almeno tre ambiti una situazione migliore: accesso al credito più facile, soprattutto nelle fasi di maggiore incertezza (l'81% delle Pmi ha ottenuto l'intero ammontare di credito richiesto, contro il 65% delle altre imprese); più investimenti verdi dopo lo shock energetico (il 22% ha investito nelle rinnovabili per contrastare lo shock energetico, contro il 15% delle altre imprese); maggiore accesso ai mercati esteri dopo l'introduzione dei dazi statunitensi (il 14% ha iniziato ad investire nell'apertura a nuovi mercati per contrastare i dazi statunitensi, contro il 7% delle altre imprese). Insomma se la relazione banca-impresa è solida e impostata su aspetti personal-fiduciari, la finanza ha meno probabilità di diventare pro-ciclica quando l'economia è più fragile. Da qui una implicazione di policy. Se la finanza del futuro sarà sempre più digitale e automatizzata, esiste il rischio che alcuni incentivi regolamentari o di mercato finiscano per penalizzare proprio ciò che diventa più prezioso in un contesto instabile: tempo, relazione, conoscenza qualitativa e attività di advisory. Il relationship banking resta quindi elemento essenziale non solo come



canale di finanziamento, ma come elemento che rafforza la capacità di adattamento delle Pmi, assicurando una continuità di investimento anche nelle fasi di maggiore incertezza. Per questo i policymaker dovrebbero ulteriormente riconoscere, tutelare e valorizzare i rapporti fiduciari tra banca e impresa, fondati sulla raccolta di *soft information* e sulla fiducia costruita nel tempo. Già 110 anni fa Joseph Schumpeter ricordava che la banca non è un semplice intermediario di fondi, ma l'attore che abilita le trasformazioni produttive. E John Maynard Keynes osservava che una parte decisiva delle decisioni di investimento dipende dalla psicologia sociale, più che dall'aritmetica. Nell'epoca della *policrisi* la lezione torna attuale: la fiducia è vero e proprio capitale pubblico. E la relazione fiduciaria e stabile tra banca e impresa appare uno degli strumenti più concreti per preservarlo, evitando che proprio le imprese più piccole restino ai margini dei processi di investimento e trasformazione produttiva.

Direttore generale Istituto Guglielmo Tagliacarne  
Professore di economia alla Lumsa

© RIPRODUZIONE RISERVATA