

Libro bianco sul credito alle micro piccole imprese (mPI)

Analisi strutturale, evidenze empiriche e proposte di riforma

EXECUTIVE SUMMARY

Giugno 2026

Paola Paoloni (a cura di)

Con la collaborazione di

Andrea Bianchi

Pierpaolo Ciuoffo

Sergio Gatti

Danilo Maiocchi

Roberto Nicastro

Francesco Salemi



**BANCA
AIDEXA**



finpromoter



In collaborazione con



UNIONCAMERE

Premessa

Il lavoro di questo Osservatorio vuole rivolgersi al comparto delle micro e piccole imprese mPI (imprese con meno di 2 milioni di euro di fatturato e indicativamente meno di 10 dipendenti, secondo la tassonomia ufficiale europea) che costituisce un comparto più ristretto delle PMI, ma estremamente rilevante per l'economia italiana visto che da solo rappresenta quasi un terzo del PIL e quasi metà degli occupati. Le micro e piccole imprese rappresentano una realtà aziendale distinta e peculiare che richiede attenzione specifica, pur essendo invece spesso inglobata genericamente nella categoria delle Piccole e Medie Imprese (PMI). Sebbene molti report e ricerche utilizzino l'acronimo PMI per riferirsi collettivamente a microimprese, piccole e medie imprese, questa classificazione omogenea non riflette adeguatamente le differenze sostanziali che caratterizzano le micro e piccole imprese che, con un numero più limitato di dipendenti e risorse manageriali e patrimoniali più contenute, affrontano sfide organizzative, gestionali e contabili significativamente diverse rispetto alle altre imprese, richiedendo quindi soluzioni e strategie personalizzate. A tali criticità strutturali si è inoltre aggiunta, nel tempo, una progressiva e persistente riduzione delle possibilità di accesso al credito. Questo elemento rafforza ulteriormente la necessità di un'analisi dedicata alle mPI, in quanto le condizioni di finanziamento rappresentano un fattore cruciale per la loro crescita e per un importante recupero di produttività.

La presente analisi intende contribuire a colmare questo gap focalizzandosi specificamente sulle esigenze delle micro e piccole imprese.

Parleremo quindi di mPI laddove i dati disponibili ci consentono di farlo in modo preciso o talvolta con qualche approssimazione, sottolineando che la nostra attenzione è rivolta a tali realtà.

L'acronimo PMI sarà invece utilizzato quando i report e le ricerche fornite inglobano anche le medie-imprese.

L'auspicio di questo lavoro è anche quello di incentivare istituzioni, centri di ricerca, settore bancario e finanziario, comunità dei media a innalzare l'attenzione alle mPI, ad analizzarle ulteriormente, a facilitare la produzione sistematica di dati e numeri, così da contribuire a indirizzarne con successo i problemi e a favorirne crescita e sviluppo, anche della produttività.

1. 1. Il Tessuto Produttivo Italiano delle mPI e le criticità nel mercato del credito (per approfondimenti si vedano cap. 1 e 2 del dossier tecnico)

1.1 Un sistema produttivo strutturalmente frammentato

L'Italia presenta una struttura produttiva che la distingue nettamente dalle principali economie avanzate europee: una densità straordinaria di micro e piccole imprese operanti in molteplici settori, talvolta anche organizzate in filiere distrettuali con forte vocazione esportativa. Questa configurazione non è un dato contingente, ma riflette un modello di sviluppo radicato nel tessuto economico, sociale e culturale del Paese che ha dimostrato, per decenni, notevole capacità di adattamento e generazione di valore.

Secondo le elaborazioni del McKinsey Global Institute (2024), le micro, piccole e medie imprese italiane producono circa il 63% del valore aggiunto complessivo e il 76% dell'occupazione del settore delle imprese, valori sensibilmente superiori alla media delle economie avanzate considerate nel campione, pari rispettivamente al 54% e al 66%. Il peso occupazionale nei comparti più minuti è particolarmente accentuato: le sole microimprese¹ assorbono il 41% dell'occupazione, contro una media del 29% nelle altre economie avanzate. Tutto ciò, tra l'altro, ne qualifica il ruolo materiale che esse ricoprono per la coesione sociale del Paese e dei suoi territori.

Al contrario di quanto comunemente si pensi, il numero delle mPI italiane è costante nel tempo. I dati del Registro Imprese (Movimprese, primo trimestre 2026), ad esempio, confermano la stabilità di fondo del fenomeno: le microimprese sono 5,5 milioni e rappresentano il 95% delle circa 5,8 milioni di imprese registrate, una presenza numerica sostanzialmente invariata rispetto al decennio precedente. Si tratta di un comparto più sano, robusto e anche più efficiente del passato, come testimoniato dai minori tassi default e i migliorati indici di digitalizzazione, ma che soffre di rilevanti fragilità sul piano finanziario: le imprese minori dipendono quasi esclusivamente dal canale bancario, non hanno accesso ai mercati obbligazionari né al private equity, e sono sistematicamente più esposte al razionamento del credito in tutte le fasi del ciclo economico.

Tutto ciò rende ancor più difficile per esse vincere la fondamentale sfida della produttività, come ben noto così decisiva per l'intera produttività e competitività del sistema Italia.

1.2 Le determinanti strutturali della fragilità finanziaria

L'accesso al credito delle mPI è condizionato da quattro caratteristiche strutturali che si autoalimentano e che non dipendono dalla congiuntura, ma dalla natura stessa delle imprese di minori dimensioni.

La prima è la scarsa trasparenza informativa: le imprese minori producono informazioni contabili meno standardizzate e verificabili rispetto alle grandi, raramente esse sviluppano *business plan* accurati e affidabili, che sarebbero imprescindibili per il credito a medio – lungo termine. L'opacità informativa rende l'attività di screening più costosa per il creditore e genera un premio al rischio sistematico che penalizza le imprese indipendentemente dal loro merito creditizio effettivo.

La seconda caratteristica riguarda la dotazione patrimoniale: spesso le mPI dispongono di minor capitale proprio o minori attivi reali stanziabili a garanzia rispetto alle imprese di maggiori dimensioni. In Italia poi le garanzie reali sono poco efficaci a causa dei tempi lunghi di escussione. Questa fragilità patrimoniale rende quindi più difficile l'erogazione di credito, anche a parità di situazione reddituale.

La terza fa riferimento alla dipendenza quasi esclusiva dal credito bancario: il mercato dei capitali è per le mPI, praticamente inaccessibile. I costi fissi di compliance, disclosure, advisory e strutturazione finanziaria risultano economicamente insostenibili se rapportati agli importi di capitale che una piccola impresa deve raccogliere. Ne consegue che qualsiasi inasprimento delle condizioni di offerta del credito bancario si trasmette direttamente sulla capacità operativa delle imprese minori, senza possibilità di ricorrere a fonti alternative.

Infine, la quarta caratteristica è individuabile nelle diseconomie di scala dell'istruttoria creditizia: ogni richiesta di finanziamento impone alla banca un costo fisso di valutazione sostanzialmente indipendente dall'importo richiesto. Il confronto tra questo costo e il margine atteso sull'operazione

¹ Senza dunque includere in questo confronto – per indisponibilità dei dati internazionali - le Piccole Imprese

rende i piccoli prestiti alle mPI sistematicamente meno redditizi di quelli alle grandi imprese, spingendo le banche a concentrare l'offerta sui segmenti più remunerativi.

1.3 La contrazione del credito negli ultimi 15 anni (2010-2025)

L'analisi del periodo 2010-2025 documenta una tendenza di fondo persistente: una progressiva riduzione dello stock di credito destinato alle imprese minori, che attraversa tutte le fasi cicliche senza mai invertirsi del tutto. Lo stock dei prestiti bancari riferibile alle sole imprese con meno di 20 addetti², è sceso da 171 miliardi nel 2011 a circa 107 miliardi nel 2024, una riduzione di quasi il 37%.

La stretta creditizia è stata il risultato di un'interazione profonda tra crisi finanziarie ed economiche avviate nel 2008 (crisi Lehman) e protrattesi fino alla seconda recessione del 2013,- e forte conseguente irrigidimento regolamentare. In particolare, l'aumento dei requisiti di assorbimento di capitale per l'attività creditizia - che era già iniziato con la cd riforma di "Basilea 2" - ha modificato in modo significativo gli equilibri di redditività interni al settore bancario, rendendo le attività di raccolta e gestione del risparmio chiaramente più attraenti (a RoE più alto) rispetto a quelle di finanziamento. Questo effetto regolamentare si è così innestato e amplificato nel contesto recessivo, contribuendo a comprimere ulteriormente l'offerta di credito. La doppia recessione del 2008-2013 ha indotto un credit crunch di portata storica. Solo nel biennio 2012-2013, i prestiti alle società non finanziarie si ridussero di 98 miliardi di euro. In un arco temporale più lungo i crediti deteriorati (Non performing loan, NPL) bancari lievitano oltre i 300 miliardi di euro, cifra costituita in prevalenza da posizioni relative alle PMI, causando così massicce perdite e ricapitalizzazioni per le banche italiane. La fase 2014-2019 ha visto una ripresa a due velocità: le grandi imprese hanno beneficiato della politica monetaria espansiva della BCE, mentre le piccole hanno recuperato solo parzialmente e questo per molteplici cause (vedi infra). Il biennio pandemico 2020-2021 ha interrotto temporaneamente la traiettoria negativa grazie all'intervento straordinario del Fondo Centrale di Garanzia (FCG), ma correggendo solo parzialmente alcune cause strutturali di fallimento del mercato. Infine, la fase 2022-2025, segnata dal ciclo di rialzo dei tassi più rapido della storia dell'euro, ha ripristinato e amplificato le pressioni restrittive sul credito alle imprese minori.

Dati recenti confermano la persistenza del fenomeno di credit crunch: nella seconda metà del 2025, mentre il credito bancario alle imprese nel loro complesso torna in lieve crescita (+1,2% annuo), le microimprese e le realtà con meno di 20 addetti subiscono un'ulteriore riduzione dei prestiti pari a 5 miliardi di euro. L'area di razionamento o scoraggiamento rimane dunque non trascurabile.

Un recente studio dell'Associazione artigiani e piccole imprese di Mestre (CGIA news del 13 giugno 2026) rileva che "11 regioni su 20 hanno continuato a subire una flessione nell'erogazione del credito alle imprese. Le contrazioni più significative hanno interessato la Valle d'Aosta -281,3 milioni di euro (-15,2 per cento), la Liguria con -678,4 milioni (-5,7 per cento) e la Sardegna, con -231,5 milioni (-2,9 per cento). In termini assoluti, la riduzione più marcata si è registrata in Veneto, che ha visto scendere gli impieghi di quasi 1,5 miliardi di euro (-2,4 per cento). Diversamente, le regioni che hanno registrato gli aumenti più significativi dei prestiti alle imprese sono la Sicilia con +578,9 milioni (+3,3 per cento), la Calabria con +264,2 milioni (+5) e, in particolare, il Lazio con +7,3 miliardi di euro (+11,5)

1.4. Determinanti della contrazione nell'offerta del Credito alle mPI

² In questo caso, alla luce dei dati disponibili, utilizziamo come proxy un segmento leggermente più ampio (maggiore di 20 anziché 10 dipendenti)

Il credito alle micro e piccole imprese è dunque in continuo calo nonostante il numero delle mPI non scenda e il loro peso sul PIL sia sostanzialmente stabile. Sebbene la domanda di credito abbia sicuramente registrato una flessione, riconducibile in parte alla riduzione degli investimenti in scenari molto incerti (Covid, Ucraina, dazi, Iran) e in parte all'aumento dell'autofinanziamento nelle fasi più favorevoli, le evidenze disponibili suggeriscono che la contrazione dello stock creditizio dipenda anche dalla selettività dell'offerta. In qualche caso la domanda poi si autoriduce, nella consapevolezza delle difficoltà di trovare credito.

Diversi fattori concorrono a determinare questo credit crunch e in talune situazioni si tratta di veri e propri casi di fallimento di mercato.

In primo luogo, la rischiosità strutturale del credito alle mPI. Il tasso di deterioramento delle micro e piccole imprese è maggiore rispetto alle medie e grandi imprese: per esempio nel biennio 2023-24 (dati ABI-Cerved) quello delle micro si è attestato a 2,8%, delle piccole a 1,9%, delle medie a 1,4% e delle grandi a 1,3%. In passato il gap su base dimensionale è stato ancor più pronunciato. Più recentemente l'effetto "darwiniano" delle crisi passate e l'impatto sistemico del Fondo Centrale di Garanzia (vedi infra) hanno ridimensionato le differenze. Tuttavia, queste rimangono e ciò naturalmente influenza in senso restrittivo il comportamento degli intermediari.

In secondo luogo, le diseconomie di scala nell'istruttoria creditizia, combinate con le già citate asimmetrie informative, rendono antieconomica la valutazione individuale di migliaia di piccoli prestiti, spingendo le banche verso operazioni maggiori. Inoltre, il crescente uso di modelli di *scoring* del mercato, che pure nasce per abbattere i costi unitari delle istruttorie creditizie e per compensare alcuni limiti del relationship lending, tende però a tralasciare le *soft information*, che sarebbero particolarmente rilevanti per valutare il credito delle imprese più piccole e con dati contabili semplificati.

In terzo luogo, il processo di consolidamento bancario, che ha ridotto da 700 a circa 460 le banche operanti in Italia nell'ultimo decennio, ha amplificato questi fenomeni. La riduzione degli sportelli bancari ha contribuito a fenomeni di desertificazione finanziaria in diverse aree del territorio nazionale, con effetti particolarmente concentrati sulle comunità rurali e sulle piccole realtà del Mezzogiorno.

Il fenomeno di "*market failure*" è particolarmente pesante nel credito a medio lungo termine. Qui la usuale assenza di *business plan* attendibili è esacerbata dalla inefficacia delle garanzie immobiliari, che in altri paesi compensano la mancanza di piani d'impresa delle mPI, ma che invece in Italia servono poco a causa dei tempi lunghissimi della giustizia civile (7 anni medi per escutere garanzie reali vs 12/24 mesi nei principali altri paesi europei).

Come già osservato, la contrazione del credito è poi sicuramente anche dipesa dalla evoluzione dei requisiti di capitale per le banche, che ha complessivamente penalizzato le attività di finanziamento rispetto a quelle "fee-based" e di deposito e gestione del risparmio, sebbene in parte mitigata dal c.d. "Sme supporting factor" (che prevede un allentamento dei requisiti di capitale in caso di prestiti a PMI).

Anche l'asimmetria informativa persistente non consente un agevole giudizio creditizio da parte delle banche che poi si ripercuote inevitabilmente sul costo dell'istruttoria che si rivela non proporzionale all'importo del finanziamento ma "inversamente esponenziale" (più si riduce la dimensione dell'impresa e del finanziamento, maggiore è l'onere che la banca deve sostenere per singolo euro di concessione).

Infine, in prospettiva, l'integrazione dei criteri ESG nei modelli di valutazione bancaria, accelerata dalla regolamentazione prudenziale europea, potrebbe penalizzare ulteriormente le microimprese,

meno attrezzate sul piano della disclosure e della governance ambientale e sociale, indipendentemente dalla loro sostenibilità economica effettiva.

FATTORI CHIAVE DEI FENOMENI DI FALLIMENTO DI MERCATO NEL CREDITO mPI

1

Asimmetrie informative persistenti

La scarsa standardizzazione contabile e la limitata trasparenza oggettiva delle mPI rendono costoso lo screening bancario e generano un razionamento strutturale indipendente dal merito effettivo

2

Diseconomie di scala nell'istruttoria

Il costo fisso di valutazione rende antieconomici i piccoli prestiti, escludendo le microimprese non per mancanza di merito ma per mancanza di convenienza economica

3

Consolidamento bancario e desertificazione territoriale

La riduzione delle banche locali ha ridimensionato il modello relazionale che facilita la valutazione qualitativa delle imprese minori non sempre ben "lette" dai soli score quantitativi

4

Inefficacia delle garanzie reali

I lunghi tempi "italiani" delle escussioni delle garanzie reali ne rendono inefficace l'utilizzo come collaterale per il credito a medio lungo

2. Il Fondo Centrale di Garanzia e valutazione dello strumento (per approfondimenti si veda cap. 3 del dossier tecnico)

2.1 Fondamento teorico e funzione strutturale

Il Fondo Centrale di Garanzia, istituito con la Legge n. 662/1996 e gestito da Mediocredito Centrale (MCC), rappresenta il principale strumento di politica pubblica per la correzione di fenomeni di fallimento di mercato nel credito alle PMI. La sua logica fondamentale è semplice ed efficace: sostituendo o integrando le insufficienti garanzie reali delle imprese minori con una garanzia pubblica, riduce il rischio percepito dagli intermediari finanziari, sposta il credito da breve a medio-lungo termine, stabilizzando l'equilibrio finanziario delle PMI e rende economicamente conveniente l'erogazione di credito a soggetti che ne sarebbero altrimenti esclusi.

Nel corso di oltre venticinque anni di operatività, il Fondo ha dimostrato la propria efficacia strutturale, accumulando una base di dati e competenze che non ha paragoni nel panorama europeo degli strumenti pubblici di garanzia. I costi per le finanze pubbliche, contenuti rispetto ai volumi mobilitati e significativamente inferiori a quelli di strumenti analoghi in altri Paesi, confermano la solidità del modello italiano. A titolo comparativo, il programma britannico di garanzie Covid ha sin qui prodotto un costo per le finanze pubbliche pari a circa il 21% dei prestiti erogati; il programma italiano, pur essendosi innestato su uno shock di analogia portata, ha mantenuto costi materialmente molto più contenuti grazie all'architettura istituzionale consolidata del FCG e all'operato di MCC. Peraltro, le complessive garanzie al credito in % del PIL italiano sono in linea con paesi come Germania, Francia e Olanda (tra il 14 e il 16%). L'impatto complessivo sul PIL del FCG è stimato nell'ordine dell'1%, un contributo notevole per uno strumento con costi di bilancio relativamente contenuti.

2.2 Il potenziamento emergenziale e il successivo décalage

Il Decreto Liquidità (D.L. n. 23/2020) ha poi trasformato il FCG in un meccanismo di sostegno straordinario alla liquidità delle imprese durante la pandemia: copertura della garanzia fino al 100% per importi fino a 30.000 euro, procedure semplificate, iter autorizzativo azzerato. L'effetto è stato immediato: lo *stock* complessivo dei prestiti alle imprese è cresciuto del 7,3% nel 2020, la variazione più alta dell'intero periodo 2010-2025.

Tuttavia, questo incremento va interpretato con cautela. A fronte di 257 miliardi di garanzie pubbliche alle PMI tra il 2020 e il 2022, l'incremento effettivo dello stock di credito è stato pari a soli 67 miliardi, di cui appena 8 miliardi destinati alle imprese con meno di 20 addetti. Sebbene sia impossibile stimare cosa sarebbe successo al credito come effetto della pandemia in assenza degli interventi straordinari di garanzia, questo dato evidenzia una limitata addizionalità delle politiche di garanzia pubblica rispetto al credito effettivamente erogato al segmento più fragile del tessuto produttivo.

Il successivo processo di décalage avviato con il D.L. n. 36/2022 e completato con la riforma del 2024 ha progressivamente riportato le coperture verso il regime ordinario. La Legge di Bilancio 2025 ha stabilito un'unica aliquota al 50% per le operazioni di liquidità, eliminando la differenziazione per profilo di rischio introdotta dalla riforma 2024, e confermato il massimale garantito di 5 milioni di euro

per singola impresa. I dati di operatività del 2025: 247.808 operazioni approvate, 31,7 miliardi di importi garantiti e 45,7 miliardi di euro di nuovi prestiti.

2.3 Rilevanza, valore e punti di attenzione dello Strumento

Il FCG ha svolto e continua a svolgere una funzione assolutamente essenziale di contenimento della contrazione creditizia. Senza il suo intervento, la riduzione dello stock di credito alle PMI negli ultimi quindici anni sarebbe stata strutturalmente ancor più grave. Il costo per i contribuenti si è mantenuto entro limiti gestibili, anche nelle fasi di utilizzo straordinario durante la pandemia come testimoniato dal fatto che ben oltre la metà degli accantonamenti stanziati nell'emergenza pandemica non sono stati ancora utilizzati. La macchina operativa, anche grazie ad esperienza ed efficienza di MCC, è molto consolidata, il know-how accumulato è unico nel panorama europeo, e l'infrastruttura istituzionale rappresenta un patrimonio che non può essere disperso.

Tra i benefici va poi enfatizzato che la recente diminuzione dei tassi di default delle PMI rispetto al periodo 2008-2015 va attribuita non solo all'effetto "darwiniano" della crisi precedente, ma anche a due effetti positivi indiretti del FCG:

- la traslazione da breve a medio periodo dei finanziamenti che hanno abbattuto significativamente gli oneri annuali di servizio del debito, rendendolo molto più sostenibile per le imprese;
- la maggiore diffusione sistemica di liquidità, che ha irrobustito strutturalmente filiere ed ecosistemi di impresa.

I dati sulle misure specialistiche per startup innovative, imprenditoria femminile, Mezzogiorno, terzo settore testimoniano poi la capacità del Fondo di adattarsi a esigenze specifiche e di operare come leva selettiva di politica industriale quando opportunamente orientato.

Tuttavia, nella sua configurazione attuale il FCG sembra risolvere solo parzialmente il problema dell'accesso al credito per le micro e piccole imprese, come suggeriscono anche i continui cali degli stock creditizi. Una valutazione completa dello strumento richiede di separare la solidità della sua logica di base — indiscutibile e confermata da oltre venticinque anni di attività — da alcuni limiti che ne riducono l'efficacia.

L'analisi dell'operatività recente del FCG mette in luce, ad esempio, una perdita di selettività rispetto alla missione originaria. I dati disponibili mostrano che, nel primo semestre 2025, le imprese "bancabili" (quelle che probabilmente avrebbero ottenuto credito anche senza intervento pubblico, fasce 1 e 2 MCC) hanno ricevuto il 66% delle garanzie del Fondo. Questo possibile fenomeno di "deadweight" richiede approfondimenti, incrociando le fasce di rating con la durata dei finanziamenti: per una parte di quel 66% — in particolare il credito alla fascia 1 e il credito a breve termine della fascia 2 — la piena addizionalità dello strumento appare discutibile. La presenza della garanzia permette infatti agli intermediari di ridurre il capitale assorbito dall'operazione rispetto a un finanziamento ordinario e di impiegarla anche per sostenere imprese che avrebbero comunque ottenuto credito sul mercato.

Lo stesso utilizzo della dicotomia "finanziamenti per liquidità / investimento" nel fissare le aliquote di garanzia svantaggia le mPI che, per ragioni di scala, fragilità, minor diversificazione, tendono a immobilizzare meno il capitale in investimenti.

A tutto ciò si aggiunge un problema di instabilità normativa: revisioni annuali che modificano aliquote, massimali e criteri di accesso generano incertezza nelle aspettative degli intermediari e riducono l'incentivo a sviluppare competenze specializzate sul segmento delle mPI.

3. Il Sistema degli Intermediari Dedicati alle mPI (per approfondimenti si veda cap. 4 del dossier tecnico)

3.1 Confidi

I Consorzi di Garanzia Collettiva dei Fidi (Confidi), organizzazioni di natura cooperativa che operano senza fine di lucro, rappresentano la risposta endogena del sistema produttivo italiano alle difficoltà di accesso al credito delle imprese minori. Nati come strumenti mutualistici di prossimità, i confidi operano interponendosi tra l'impresa e la banca, assumendo direttamente una quota del rischio di credito e riducendo il costo del finanziamento per i soci.

I dati al 31 dicembre 2024 mostrano un settore in contrazione dimensionale ma rilevante e più robusto che in passato: circa 7,45 miliardi di euro di stock complessivo di garanzie, con i confidi maggiori che detengono l'80% degli stock, pur rappresentando solo il 18% in termini numerici. I principali soggetti includono ACT (912 milioni), Uni.Co. (553 milioni), Confidi Systema (361 milioni) e Cofidi.it (308 milioni). Il mercato si conferma profondamente concentrato, con i primi 7 confidi maggiori che detengono più del 50% del totale (Report Camera di commercio Torino).

Nell'ambito del rapporto con il FCG, i confidi svolgono una funzione essenziale come soggetti di secondo livello (controgaranzia e riassicurazione), amplificando l'effetto leva del patrimonio e moltiplicando il volume di credito mobilizzabile. La loro funzione di riduzione delle asimmetrie informative basata sulla conoscenza diretta dell'imprenditore e del contesto territoriale è particolarmente preziosa per le microimprese che non rientrano nelle fasce di convenienza economica del sistema bancario ordinario.

3.2 Banche di Credito Cooperativo

Le Banche di Credito Cooperativo rappresentano uno degli attori principali nel finanziamento delle imprese minori, grazie a un modello di *relationship banking* che consente di valutare il merito creditizio attraverso *soft information* non catturabili dai modelli algoritmici standardizzati. I dati FEDERCASSE attestano la presenza di 216 BCC con 4.099 sportelli (+0,1% su base annua, contro il -3,4% delle banche di altra natura), oltre 1,5 milioni di soci e un CET1 Ratio medio del 29,3% significativamente superiore alla media dell'industria bancaria.

Particolarmente rilevante è la funzione di presidio contro la desertificazione bancaria: le BCC sono l'unica presenza bancaria in 808 Comuni, di cui l'81,8% ha meno di 5.000 abitanti. Le BCC detengono quote di mercato superiori al 23% nei settori del *Made in Italy* (turismo, agricoltura,

artigianato) ed erogano oltre un quarto del totale dei crediti destinati alle imprese con 6-20 addetti e quasi un quinto di quelli alle microimprese.

3.3 Operatori FinTech

Il mercato *FinTech* del credito alle PMI ha raggiunto uno stock complessivo stimato tra i 3 e i 4 miliardi di euro nel 2025, corrispondente al 3-4% del credito acquisito dalle PMI italiane. Sebbene questa quota rimanga minoritaria, il tasso di crescita è significativamente superiore a quello del credito bancario tradizionale, con una chiara vocazione a migliorare l'inclusione creditizia, ovvero ad offrire credito anche agli operatori più piccoli, grazie ad un ampio uso della tecnologia (anche AI) e all'inserimento di operatori più giovani non già affidati dal sistema. I principali segmenti operativi includono il *factoring* e *invoice trading*, il *direct lending* a medio-lungo termine (sia attraverso fintech banks dotate di licenza bancaria che fondi di investimento specializzati), i *minibond* e il *crowdfunding*.

3.4 Mediatori creditizi

I mediatori creditizi e gli agenti in attività finanziaria soggetti vigilati dall'Organismo Agenti e Mediatori (OAM) svolgono una funzione crescente di riduzione delle asimmetrie informative, particolarmente rilevante nelle aree dove la presenza bancaria diretta si è ridotta. Tra il 2015 e il 2023, il rapporto tra professionisti che lavorano nel campo dell'agenzia/mediazione finanziaria e dipendenti bancari è salito dal 3,5% al 7,8%, con una crescita dell'83,4% a fronte di un calo del 12,7% dei dipendenti bancari. Questo dato empirico documenta un processo di sostituzione parziale della rete bancaria che il sistema delle garanzie pubbliche dovrebbe valorizzare esplicitamente.

4. Ipotesi di Intervento: cinque direttrici evolutive *(per approfondimenti si veda cap. 5 del dossier tecnico)*

Sulla base dell'analisi svolta, si possono tracciare cinque linee di riflessione evolutiva per rafforzare la capacità del Fondo di raggiungere le imprese più piccole e più vulnerabili. Queste proposte non richiedono necessariamente un incremento delle risorse disponibili, ma un parziale ripensamento delle modalità di funzionamento dello strumento.

DIRETTRICE 1

Creare un monitoraggio istituzionale del credito alle micro e piccole imprese

La disponibilità di dati istituzionali certificati per monitorare l'andamento nel tempo del complessivo credito alle mPI è carente. Anche questo lavoro si è scontrato con le difficoltà di utilizzare in modo coerente dati che fotografano il credito verso la tassonomia europea di micro, piccole e medie imprese. Vi sono significative criticità, legate sia alla frammentazione delle fonti sia alla scarsa tempestività nella rilevazione dei dati, che rendono più complessa l'individuazione preventiva delle tensioni finanziarie e dei fenomeni di razionamento del credito. In assenza di un monitoraggio continuo e puntuale, il rischio è quello di non comprendere bene l'efficacia del FCG rispetto al credito nel suo complesso (eg: misurazione della "addizionalità" del FCG), non mirare bene le azioni correttive o di intervenire in ritardo, quando le difficoltà di accesso al credito si sono già trasformate in crisi aziendali più profonde.

Sul piano pratico-operativo, appare necessario potenziare la raccolta e l'integrazione dei dati provenienti da banche, Confidi, intermediari finanziari e sistemi camerali, favorendo la costruzione di un'infrastruttura informativa condivisa capace di restituire una fotografia più aderente alla realtà economica delle micro e piccole imprese. In questa prospettiva, particolare rilievo assume la possibilità di sviluppare indicatori territoriali e settoriali ad alta frequenza, utili a rilevare tempestivamente segnali di deterioramento della qualità del credito, variazioni nei tempi di pagamento, incremento degli insoluti e mutamenti nelle condizioni di accesso ai finanziamenti.

DIRETTRICE 2

Differenziare le aliquote di garanzia in funzione del profilo di rischio

La riforma del 2024 aveva reintrodotta aliquote differenziate per le operazioni di liquidità, con coperture più elevate per le imprese con profilo di rischio intermedio e più basse per quelle più solide. La logica era corretta: la garanzia pubblica dovrebbe essere più generosa verso chi ha più difficoltà

ad ottenere credito. La Legge di Bilancio 2025 ha però fatto un passo indietro, stabilendo un'unica aliquota al 50% per tutte le imprese, al fine di semplificare i lavori di istruttoria.

La proposta è invertire questa logica in modo sistematico: garantire in misura più elevata le imprese con un profilo di rischio percepito più alto, ovvero quelle che il mercato tende a escludere, intensificando l'intervento pubblico dove il fallimento di mercato è più acuto. Questo principio, analogo a quello della progressività nell'imposizione fiscale, è forse il più coerente con la finalità originaria del Fondo. Peraltro la tecnologia permette oggi di "superare" con relativa facilità le preoccupazioni sulla maggior complessità operativa. Si tratterebbe di un ritorno ai principi del Fondo ante-pandemia.

DIRETTRICE 3

Differenziare le aliquote per dimensione d'impresa

Il sistema attuale distingue le imprese per dimensione solo sul fronte delle commissioni (le microimprese non le pagano, le piccole e medie sì) ma non sul fronte della copertura garantita, che rimane uniforme a parità di tipo di operazione. Eppure, una microimpresa parte da una posizione strutturalmente più svantaggiata ed è quella più colpita dagli effetti di "fallimento del mercato": maggiori asimmetrie informative e diseconomie di scala, garanzie reali inefficaci a causa dei tempi della giustizia civile.

La proposta è introdurre una copertura proporzionalmente più elevata per le imprese più piccole. A titolo esemplificativo, si potrebbe ipotizzare una garanzia fino all'80% su tutte le tipologie di operazione per le microimprese, con aliquote graduate verso il basso per le imprese più strutturate. La logica richiama quella della progressività: chi parte da una posizione di svantaggio strutturale dovrebbe beneficiare di un sostegno proporzionalmente più forte.

DIRETTRICE 4

Creare un comparto dedicato di garanzie di portafoglio per le mPI

Uno degli ostacoli più rilevanti all'erogazione del credito alle microimprese è il costo fisso dell'istruttoria: valutare individualmente migliaia di piccoli prestiti è antieconomico per le banche. La soluzione strutturale è aggregare le operazioni in portafogli omogenei, trasformando un'attività in perdita per il singolo istituto in un'operazione efficiente per il sistema. L'adozione di cap massimi di garanzia ha tra l'altro il beneficio di predeterminare ex-ante gli oneri per le finanze pubbliche.

Una sezione speciale per le garanzie di portafoglio esiste già, ma è concepita per imprese fino a 499 dipendenti e prevede soglie minime di accesso troppo alte per le microimprese. La proposta qui è creare un comparto specificamente dedicato alle sole mPI con soglie d'accesso ridotte, procedure snelle e soprattutto percentuali di garanzia calibrate sulla rischiosità tipica di questi soggetti, quindi con un cap più alto rispetto a quello attualmente definito e riservato alle sole mPI, così da limitare l'impatto dell'intervento per le finanze pubbliche. I Confidi, con il loro patrimonio informativo e la capacità di aggregazione delle imprese socie, rappresentano un possibile veicolo naturale per l'implementazione o il rafforzamento di questi schemi di garanzia di portafoglio anche con

combinazioni di garanzie pubbliche e garanzie private Confidi. Una revisione regolamentare potrebbe valorizzare il loro patrimonio e liberare maggiore capacità operativa, riconoscendo il loro ruolo di soggetti di prossimità nel sistema delle garanzie pubbliche.

DIRETTRICE 5**Differenziare le garanzie in funzione della durata delle operazioni**

Attualmente la dimensione temporale è “catturata” dal FCG solo parzialmente attraverso la differenziazione delle aliquote tra operazioni per “liquidità” e operazioni per “investimento”. In realtà le mPI spesso non hanno le dimensioni sufficienti per stanziare significativi investimenti, che attuano acquisendo cespiti operativi con forme di affitto. In tal modo, il fabbisogno finanziario resta di lungo periodo, e quindi l’accesso al FCG avviene con aliquote significativamente inferiori.

Per quanto sopra, la soluzione potrebbe essere quella di passare dall’usare come discrimine per scegliere l’aliquota di garanzia non tanto il concetto liquidità/investimento quanto la durata del finanziamento (breve vs lungo termine): un’aliquota più bassa per i finanziamenti a breve e più alta per quelli a lungo. Questa misura andrebbe a esaltare un effetto molto importante del FCG: la riduzione dei default delle imprese piccole grazie alla disponibilità di credito a medio lungo termine e non solo a breve.

5. Conclusioni e Raccomandazioni Istituzionali

Questo documento evidenzia un deficit strutturale del mercato del credito italiano nei confronti delle micro e piccole imprese, che persiste attraverso tutte le fasi del ciclo economico e che non è risolvibile attraverso la sola logica di mercato. Il Fondo Centrale di Garanzia ha svolto e continua a svolgere un ruolo essenziale come strumento di correzione di questo fallimento, ma la sua configurazione attuale non è sufficientemente orientata verso le imprese che più necessitano di intervento.

Le evidenze convergono su tre conclusioni principali. Prima conclusione: il mercato privato del credito, in assenza di intervento pubblico, incontra difficoltà strutturali nel servire le microimprese. L'episodio pandemico ha dimostrato che in condizioni di stress estremo il razionamento diventa totale per le imprese minori, il che implica che la fragilità del mercato è più profonda di quanto i dati ordinari suggeriscano.

Seconda conclusione: il FCG è efficace come strumento di contenimento della contrazione creditizia, ma ha perso progressivamente la selettività necessaria per correggere alla radice i fenomeni di "market failure". La maggior concentrazione delle garanzie su imprese già bancabili documentata nei dati 2022 e confermata nei trend 2025 segnala un possibile disallineamento tra lo strumento e la sua missione.

Terza conclusione: le linee di intervento ipotizzate - differenziazione delle aliquote per rischio, dimensione di impresa o durata del finanziamento e creazione di un comparto dedicato di garanzie di portafoglio, istituzionalizzazione dello strumento - non richiedono necessariamente un incremento delle risorse pubbliche disponibili, ma un riorientamento della loro allocazione verso i segmenti dove il fallimento di mercato è più acuto e l'addizionalità dell'intervento è più elevata.

MISSIONE DEL FONDO

La sfida di policy non è salvaguardare lo strumento a ogni costo, né eliminarlo in nome dell'efficienza di bilancio. La sfida è fare in modo che il Fondo Centrale di Garanzia torni a svolgere la funzione per cui è stato concepito: essere una leva pubblica selettiva, flessibile e inclusiva, capace di correggere i fallimenti del mercato e di promuovere una distribuzione più equa delle opportunità di accesso al credito per il tessuto imprenditoriale più fragile e più diffuso del sistema produttivo italiano.

Nota Metodologica

Il presente lavoro si basa sull'analisi del dossier tecnico elaborato dall'Osservatorio sul credito alle micro e piccole imprese (versione giugno 2026) che integra i principali risultati con le evidenze della letteratura accademica istituzionale ed empirica disponibile.