FOCUS CREDITO | Dal fintech a Basilea 3 Tutto quello che c'è da sapere per affrontare lo sviluppo

Confartigianato Imprese

ARTSER

sommario

Introduzione 05

CAP I
La discesa libera del credito 09

CAP II
La combinazione tra Nerd in t-shirt
e fondi di venture capital che sta
rivoluzionando le piccole imprese 13

CAP III
Darwin in banca 18

CAP IV
La democrazia del finanziamento.
Ma sul rischio tutti dovranno fare
i conti con i numeri 22

CAP V
Serve più realtà nel credito.
Noi puntiamo sul valore
delle nostre Pmi 26

CAP VI
Il rapporto tra banche e imprese non
deve preoccupare. La liquidità c'è 30

CAP VII
La consulenza dal volto umano mette
d'accordo imprese e banche 35

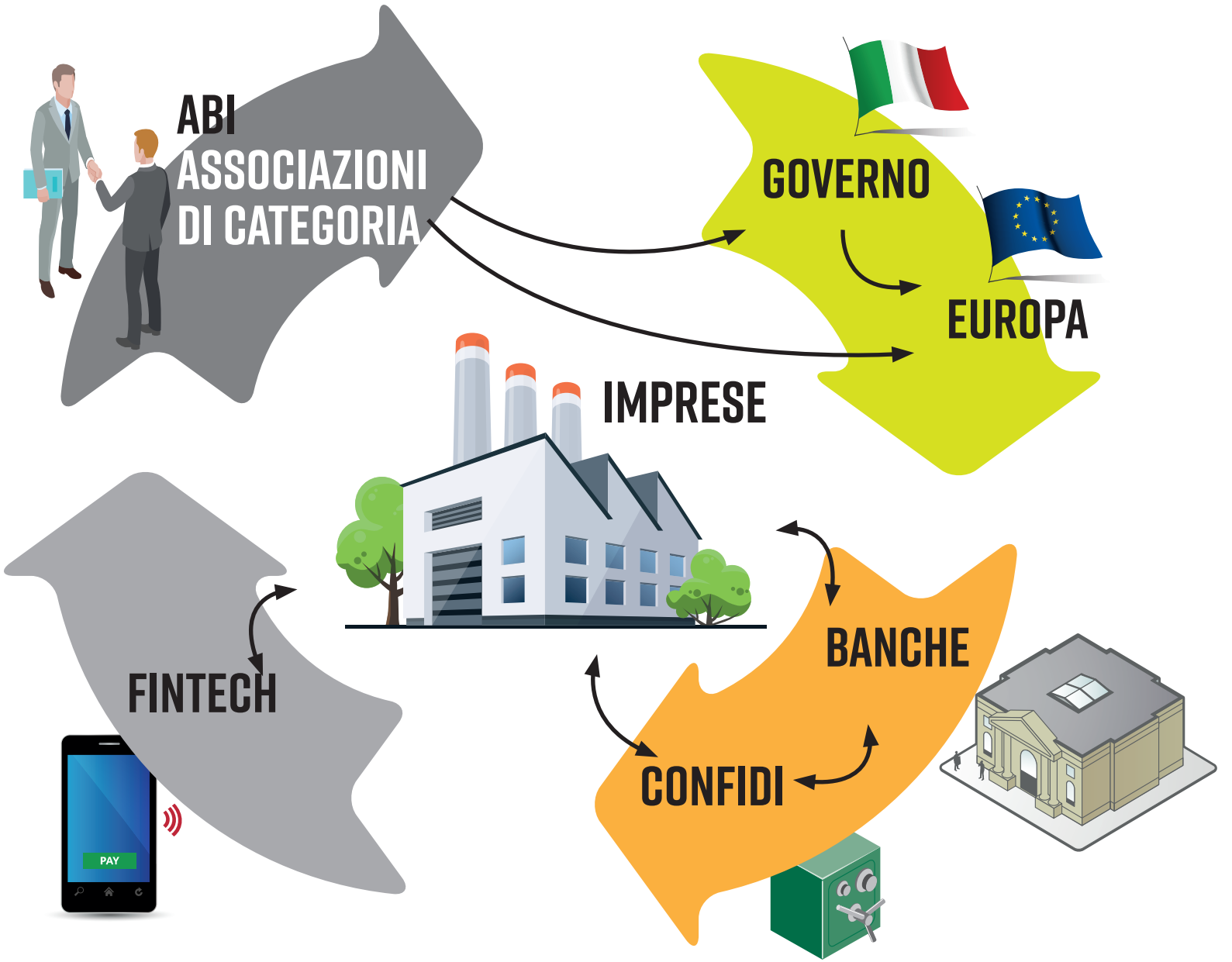
© 2019 Confartigianato Artser
Viale Milano 5 - **www.asarva.org**

Il calo dei prestiti è costante e penalizza soprattutto le piccole e medie imprese. Gli esperti confermano la tendenza e, nel nostro speciale-credito, provano a offrire qualche spunto di riflessione: «Le banche parlano un linguaggio mentre i piccoli imprenditori – bravissimi a trovare le soluzioni tecniche nel loro lavoro ma, in genere, con una più limitata conoscenza dei temi finanziari – ne parlano un altro».
Risultato: il sistema si inceppa e fa segnare una flessione del 2,3% ai danni delle "piccole", che mal si concilia con l'urgenza di sostenere investimenti, nuove competenze e resilienza ai cambiamenti del mercato.
Da sciogliere resta anche il nodo dei tassi, con le Pmi che sostengono un peso di 269 punti base più alto rispetto al totale delle aziende, a dispetto del fatto che la quota di crediti deteriorati sia pari al 16,8% e risulti inferiore rispetto al 18,1% di tutte le altre realtà produttive.
Sarà il fintech a invertire la rotta? O sarà la formazione che le banche, così come gli operatori del settore credito nel loro complesso, stanno cercando di diffondere in tutti gli strati del sistema economico?
Domande alle quali questa raccolta di spunti, suggestioni e opinioni prova a dare una risposta, riunendo attori diversi, tra loro complementari, e delineando i cambiamenti in corso o prossimi a venire.
Interpretarli nel modo corretto e, dove possibile, anticiparli fa la differenza per l'economia in generale, e per l'economia "reale" delle tante piccole e medie imprese intenzionate a crescere in particolare.

Confartigianato Varese Artser

LA NUOVA MAPPA DEL CREDITO

Le imprese al centro di tutto. Succede, anche se non così spesso come si vorrebbe, nella mappa del credito delineata dai nostri esperti in questo speciale. L'obiettivo delle associazioni di categoria e di rappresentanza resta comunque quello di suggerire al Governo, e quindi alle istituzioni di regolamentazione europee, gli strumenti più idonei per l'erogazione del credito affinché le banche, anche con il contributo dei confidi, possano sostenere l'economia reale. Accanto agli istituti di credito, avanzano anche forme alternative sulle quali occorre fare formazione e cultura finanziaria.



LA DISCESA **(LIBERA)**
DEL CREDITO

Per alcune imprese **l'altalena del credito si è trasformata in scivolo, per altre in discesa**. Libera. Lo dicono i dati dell'ultima analisi dell'Ufficio Studi di Confartigianato Imprese: nel mese di aprile 2019 il credito è diminuito dello 0,6% e ha trascinato verso il basso sia le attività immobiliari (- 4,8%) e sia le imprese del settore delle costruzioni (– 3,5%). Meglio, senza troppi entusiasmi, i servizi, con un aumento dell'1,9% e il manifatturiero, che si è aggiudicato un +0,4%.
Se puntiamo la lente sulle piccole imprese, l'andamento non è incoraggiante: nel primo trimestre di quest'anno i prestiti alle Pmi hanno registrato un calo del 2,3% che è andato a peggiorare il trend del – 1,1% del mese di dicembre 2018 e il -1 % di un anno prima.

A FARE LA DIFFERENZA È IL RISCHIO

A colpire le piccole e medie imprese è la maggior selettività nella concessione del credito: crescono quelle a basso rischio (la performance migliore interessa le realtà di medie dimensioni, con un + 6,5%), mentre i prestiti alle grosse aumentano in entrambi i casi: +5,9% se a basso rischio e +1,9% se ad alto. Le microimprese a basso rischio vedono una crescita del 3,2% nei prestiti, mentre quelle ad alto incassano un -7,6%. A livello regionale i prestiti alle piccole imprese crescono solo in Campania (+1,0%), Sicilia (+0,4%) e Basilicata (+0,1%) mentre la Calabria è stabile. Le flessioni più profonde si rilevano invece in Emilia-Romagna (-3,6%), Veneto, Umbria, Marche e Valle d'Aosta (tutte con -3,8%) e Friuli-Venezia Giulia (-5,2%). In nessuna regione, ad eccezione del Molise, si registra un miglioramento del tasso di variazione dei prestiti.

VARESE CROLLA, LA LOMBARDIA PEGGIORA

Nel mese di dicembre 2018, Varese fa –10,6%. Per quanto riguarda la dinamica dei prestiti, tra le ventisette principali province la nostra occupa la posizione numero 23 con un crollo nel medio-lungo termine del –9,5%. Preoccupante la performance nel breve termine: -13,1%.
La serie storica della dinamica tendenziale nella provincia varesina, d'altronde, negli ultimi due anni è sempre stata negativa: -8,4% nel marzo dello scorso anno, -8,3% nel giugno 2018 e –9,2% nello scorso settembre. Peggiorano, e di molto, i prestiti in 19 regioni italiane: nel trimestre precedente i crolli erano un'eccezione. A migliorare la propria posizione è solo il Trentino-Alto Adige, che passa dal –8% del settembre 2018 al –3,7% di dicembre. La Lombardia, con un –8,5%, ha di che preoccuparsi ma con Friuli-Venezia Giulia (-8,7%) e Piemonte (-8%) fa parte di un terzetto che, fortunatamente, è ancora lontano dalle performance disastrose che vanno dal –17% della Sardegna al -18,7% dell'Umbria.

ARTIGIANATO IN "ROSSO"

L'analisi dei prestiti all'artigianato - realizzata con la collaborazione di Artigiancassa - a dicembre 2018 ha evidenziato uno stock (incluse sofferenze, ma esclusi pronti contro termine) pari a 34,8 miliardi di euro. In un anno la diminuzione è stata di 3,9 miliardi (-10,2%, peggio del -7,9% di dicembre 2017). A livello provinciale cali meno intensi a Sondrio (-0,9%), Imperia (-2,2%), Bolzano (-3,1%), Avellino (-3,7%), Verbano-Cusio Ossola (-3,9%) e Trento (-4,5%); più marcati nel Sud della Sardegna (-20,4%), a Cagliari (-19,3%), Perugia (-18,9%), Sassari (-18,7%), Taranto (-18,6%), Pistoia (-18,3%) e Isernia (-18,2%).

COSTO DEL CREDITO: L'ITALIA FA MEGLIO SOLO DELLA SPAGNA

Resta su livelli minimi, stabile rispetto a un anno fa

CAPITOLO I

(1,43%) e in linea con il tasso dell'Eurozona (1,4%). Il tasso applicato in Italia, però, è inferiore solo a quello spagnolo, che è pari all'1,73% (-4 punti base in un anno).

CREDITO DETERIORATO E RISCHIO: IL CONFRONTO TRA LE PMI E LE ALTRE

Il più alto costo del credito per le Pmi non dipende da una inferiore qualità del credito: le piccole imprese pagano un tasso superiore di 269 punti base rispetto al totale delle aziende, ma la loro quota di crediti deteriorati è pari al 16,8% ed è inferiore al 18,1% di tutte le altre realtà produttive.

Nel 2018, un miglior profilo di rischio non premia adeguatamente la microimpresa finanziariamente sana: questa non solo paga un tasso quasi doppio rispetto al 2,96% pagato da una grande impresa rischiosa, ma anche un tasso di interesse del 5,88%, di solo 3 punti base inferiore al 5,91% pagato dalla microimpresa rischiosa.

TASSI DI INTERESSE: IL PIU' ALTO ALLE IMPRESE DELLE COSTRUZIONI

Il più alto tasso di interesse lo pagano le imprese delle costruzioni: il 4,81% contro il 3,92% dei servizi e il 3,21% del manifatturiero.

In Sardegna si raggiunge un tasso di interesse del 7,06%, il doppio rispetto al tasso minimo di 3,59% pagato dalle imprese edili a Bolzano. Le imprese dei servizi pagano il tasso di interesse più alto in Calabria: 6,99%, il doppio rispetto al tasso minimo di 3,21% pagato nel settore in Piemonte.

Infine, per il manifatturiero si rileva il tasso di interesse più alto, del 6,19%, sempre in Calabria: 328 punti base in più, e quindi due volte e mezzo, il tasso minimo di 2,37% pagato nel comparto a Bolzano.

Sono fintech i pagamenti via smartphone nei negozi, i trasferimenti di denaro tra privati attraverso una app, le piattaforme di crowdfunding...

MARZO 2019

Oggi puoi noleggiare una macchina con un'app dello smartphone, farti consegnare la cena a casa con un clic e scambiare le foto delle tue vacanze con i parenti all'altro capo del mondo. Questo è il mondo delle start up e della rivoluzione di servizi digitali che ha avuto come fulcro la Silicon Valley statunitense e ha investito quasi tutti i settori della nostra quotidianità. Il fintech, invece, potremmo definirlo come una nicchia di questa rivoluzione: quella più forte perché guarda solo ai servizi finanziari.

L'Economist, la bibbia del capitalismo anglosassone, ha incoronato il fenomeno un paio di anni fa con un articolo che lo ha definitivamente consacrato. Il quotidiano britannico lo ha spiegato così: fintech è quella combinazione tra nerd in T-shirt e fondi di venture capital che dopo essere entrati prepotentemente nelle comunicazioni, nella mobilità, e in numerosissimi altri settori, ora ha messo sotto tiro anche il settore dei servizi finanziari, ovvero dove le banche detenevano saldamente il loro monopolio indiscusso: prestiti, pagamenti e investimenti. Settori dove ora è tutto un proliferare di app e startupper.

Sono fintech, ad esempio, **i pagamenti via smartphone nei negozi, i trasferimenti di denaro tra privati attraverso una app, le piattaforme di crowdfunding**, **alcune realtà di investimento** e tanto tanto altro ancora.

Per fare luce su che cosa sia questo fenomeno e come sarà sempre più utile anche alla piccola e media impresa abbiamo chiesto ad Aldo Pecora, giornalista ed esperto di fintech, già caporedattore di SmartMoney e ora con nuovi progetti editoriali all'orizzonte che, proprio su questi temi, tiene una serie di puntate su Radio Rai 1 che si chiama Etabeta.

«La premessa da fare su questo mondo è che il Fintech è nato all'inizio come fenomeno interno alle banche. I primissimi esempi che vengono in mente sono i sistemi di home banking che hanno cominciato a dare ai clienti la possibilità di fare tutto da casa».

Strumenti che ormai tutti hanno cominciato a conoscere, ma come si sono evoluti?

Agli inizi non si pensava ancora all'orizzonte tecnologico con il quale facciamo i conti oggi. Per intenderci, non si pensava agli smartphone. Si guardava invece ai tradizionali servizi di sportello che, grazie ad internet, sono diventati raggiungibili anche da casa. Poi le cose sono cambiate e i grandi istituti bancari non sono stati in grado di tenere il passo con la dinamicità e la velocità di proliferazione delle start up. L'ondata di innovazione è stata enorme e ci ha portato molti dei servizi che oggi conosciamo.

Quali sono gli ambiti messi nel mirino dal fintech?

Sono i tre grandi asset bancari: fare pagamenti, concedere prestiti e versare, investire somme di denaro. Il primo e più grande esperimento mondiale è stato Paypal, che è stato in grado di fornire questi servizi ai propri clienti senza essere una banca. Per trasferire dei soldi fino a qualche tempo fa in Italia ci volevano tre giorni, il tempo di trasferimento effettivo di un bonifico, mentre con Paypall si tratta di un procedimento istantaneo. E questo è un esempio su di uno strumento già alla portata di tutti ma pensate che il trend che si imporrà nel futuro saranno i bitcoin. Coi bitcoin puoi trasferire pagamenti in tutto

il mondo con la stessa valuta. È la nuova era delle criptovalute: più affidabili, veloci e senza frontiere·

E questo come può entrare nella quotidianità di chi fa impresa?
Innanzitutto, ribadisco che molti dei servizi utilizzati oggi, a partire dagli home banking, sono già il frutto del fintech. Quindi le imprese sanno già quali sono molti campi di applicazione. Ovviamente, le prospettive e le potenzialità sono infinitamente più grandi. Abbiamo appena parlato della parte dei pagamenti: nel mondo del b2b, fatto di aziende, fornitori, professionisti e piccole realtà che lavorano tra di loro, tutti i pagamenti saranno velocizzati.

Il prossimo scenario?
Il prossimo scenario sarà sempre di più quello dell'accesso al credito. L'imprenditore oggi è strozzato perché non riesce ad accedere al credito in banca. Parliamo anche di cifre piccole, 4-5mila euro per pagare commesse improvvise. La crisi delle piccole e medie imprese è questa e la soluzione sarà sempre di più il fintech. Ci sono servizi molto rapidi e veloci per l'accesso a piccoli prestiti ma, soprattutto, c'è la grande opportunità di distribuire il rischio d'impresa, ad esempio con il crowdfounding. Se la banca non ti dà i soldi ma tu, imprenditore, hai un'idea che sai essere forte, ti puoi rivolgere direttamente alla rete e alla tua community. Con il crowdfunding la piccola impresa di Gallarate che ha un'idea di prodotto o di servizio si rivolge alla rete e rastrella la liquidità immediata per dare forma alla produzione. In questo modo, se l'idea è valida, i soldi vengono automaticamente accreditati sul conto corrente dell'impresa senza chiedere permessi, fare firme, dare garanzie e altre forme che strozzano l'iniziativa imprenditoriale.

Quando parliamo di tutto questo, parliamo di qualcosa che gli imprenditori possono già toccare con mano?
Si. Tutto questo sta arrivando anche qui. Accadrà soprattutto quando ci saranno i passaggi generazionali all'interno delle imprese. Certo ci sarà bisogno di moltissimi investimenti che dovranno essere di sistema, come ad esempio nelle reti infrastrutturali del Paese, ma anche all'interno delle imprese. Bisognerà tornare a rischiare: la prima vera frontiera dell'imprenditore analogico è stata capire come utilizzare questi servizi, ora bisogna capire come metterli a sistema. Al credito si accederà attraverso la rete, i pagamenti tra imprese e fornitori saranno istantanei e l'orizzonte di questi scambi diventerà sempre di più il mondo. **Amazon è nato proprio come un fenomeno fintech**. Oggi è diventata un'infrastruttura mondiale: ha una sua finanziaria interna e il magazzino è diventato la rete. Potrà succedere anche in Italia. Le aziende per forza di cose inizieranno a collaborare fra di loro, tenderanno a consorziarsi e in tutti questi rapporti il fintech sarà fondamentale. **Oggi il digitale rappresenta un vero volano di sviluppo e un'occasione da non perdere**, tutto si baserà sulla velocità dei processi.

DARWIN IN BANCA

disruption

La rivoluzione del fintech ha appena iniziato a stupire, riunendo passato e futuro. Ce ne parla Matteo Rizzi

GIUGNO 2019

Una parola inglese – disruption – riassume meglio di altre le grandi rivoluzioni di oggi. Perché dagli anni della crisi a oggi, si sono "rotte" le modalità che stavano alla base dei processi di produzione, dello sviluppo dei prodotti, dei modelli di business, delle nuove tecnologie. Del mercato del credito e della finanza.
Disruptive è anche la frase con la quale Matteo Rizzi apre questa nostra chiacchierata: «La fintech sta alle banche come Darwin sta all'evoluzione: il business non si fa più come 50 anni fa».

Parola di chi è stato nominato da Financial News tra i 40 manager più influenti al mondo in ambito Fintech. A lui chiediamo quanto cambieranno gli equilibri con le licenze bancarie concesse a Facebook, Google e Amazon: c'è di che preoccuparsi? «Innanzitutto, dovremmo capire cosa si intende con "licenza bancaria" – commenta l'esperto - perché Amazon ha già qualche miliardo di dollari di prestiti fatti a Pmi, ma non solo. Tu acquisti su Amazon e puoi pagare a rate, oppure puoi chiedere un finanziamento. Facebook ha abilitato pagamenti su Messenger. Tutti questi colossi hanno app per i pagamenti su cellulare. La notizia fa scalpore ma è outdated, antiquata, e soprattutto opinabile nel suo impatto. Perché oggi c'è un ecosistema di attori che può tranquillamente fare concorrenza alle banche non solo sui pagamenti ma anche sul factoring, gestione del risparmio, strumenti assicurativi, prestiti a corto termine, ecc. Addirittura, sul lato B2B e B2C, fanno già tutto quello che fanno le banche».
È una rivoluzione inarrestabile. Un po' come lo è stata quella di Uber.
Il vecchio e il nuovo, per Rizzi, si possono mischiare.

Proprio pensando ai tassisti, il consulente fintech ricorda quanto la app Mytaxi abbia trovato una soluzione tanto per i professionisti del settore quanto per i clienti: «Il lavoro quotidiano, per i tassisti, si è fatto più snello e agli utenti è stato offerto un servizio cento per cento smart». La parola chiave, in casa fintech, è questa: bisogna sganciarsi dai vecchi modelli economici. Al centro di tutto, però, ci deve stare una strategia precisa: «Le banche parlano tutte di digital transformation, spesso più di nome che di fatto. Gli inglesi direbbero che "è come mettere il rossetto al maiale"».
L'Italia è lenta ma non è cieca; l'apprensione nei confronti dei modi alternativi che stanno invadendo il campo del credito c'è, ma spesso si riassume in una sola frase, da parte delle istituzioni finanziarie: «Vorrei, ma non posso».
In fondo è solo una questione di cultura. Anche da parte delle Pmi, che «nel mondo del credito alternativo sanno già dove andare e cosa cercare, ma devono avere fame di innovazione. Tutti, oggi, hanno bisogno di fintech: dal tesoriere della Fiat alla microimpresa», rimarca il consulente. Eccone un esempio: l'Osservatorio Crowdinvesting del Politecnico di Milano su portali autorizzati Consob, al 3 gennaio 2019, ha rilevato il balzo dell'equity crowdfunding in Italia. La raccolta fondi ha superato i 36 milioni di euro: un numero triplo rispetto al 2017.
Complicato? «Potrebbero bastare dieci dita e un browser, ma non è così perché nella "cassetta degli attrezzi" del nuovo credito ce ne sono alcuni che vanno spiegati. Non puoi dire "provo con il cacciavite" e poi vediamo cosa accade…».
Il consiglio che Rizzi offre a banche e confidi è questo: guardare da vicino il mondo delle start up e diventare partner di queste realtà che sono veloci, «ti aprono la testa e ti fanno capire che all'interno della tua struttura non occupi tutte le intelligenze che ti servono per fare il grande salto. Proprio nel mondo del confidi, a portare le innovazioni più tremende sono state la ricchezza dei dati a disposizione e la velocità di calcolo. Dati non strutturali e non ufficiali che hanno una grande importanza. Dobbiamo poi ricordare che i tempi per una valutazione del credito si sono accorciati notevolmente, e che ci sono start up in grado di procedere ad analisi di dati geo-territoriali per consigliare la location cittadina più adatta per l'apertura di una nuova attività. Ecco perché anche i confidi devono diventare light».
Analisi del tessuto imprenditoriale, dei fatturati dei possibili competitor, del numero di loro collaboratori e dei relativi stipendi sono variabili che bisogna conoscere.
Ma queste analisi non sono da tutti. Prosegue Rizzi: «Oggi una banca non riesce a prestare, a un fioraio, diecimila euro tre settimane prima della festa di San Valentino. Perché per quel prestito, la spesa in carta supererebbe il guadagno. E perché non possiede i dati che servirebbero per valutare l'andamento di quell'attività. Il credito alternativo ha fatto nascere le prime startup (adesso miliardarie) negli Usa. In Cina saranno decine di migliaia. Tutte, nel mondo, fanno concorrenza alle banche. Questo lavoro le start up lo fanno meglio di altri, con più informazioni e a costi inferiori. Ecco perché è importante allearsi con loro: hanno un approccio smart agli algoritmi e aumentano l'efficienza di chi ci lavora insieme».

CAPITOLO III

LA DEMOCRAZIA DEL FINANZIAMENTO.
MA SUL RISCHIO TUTTI DOVRANNO
FARE I CONTI CON I NUMERI

«Come dovranno cambiare le banche? Erogando nuovo credito. Ma bisognerà capire quanto ne verrà erogato e come. Le imprese ne hanno bisogno per macinare fatturato, esportare e rinnovarsi tecnologicamente. E le banche dovranno fare la loro parte». A dirlo è Anna Omarini, ricercatore di Economia degli Intermediari Finanziari al Dipartimento di Finanza dell'Università Bocconi e docente senior alla SDA Bocconi School of Management di Milano. Con lei parliamo di fintech e banche. Partendo da alcuni dati: entro il 2023 gli investimenti alternativi raggiungeranno i 19mila miliardi di dollari; in Europa il 68% delle Pmi si dimostra ottimista nell'approccio di un istituto bancario per ottenere quanto serve, mentre in Italia la percentuale scende al 58%.

Anna Omarini (Bocconi): «Gli istituti di credito continuano a essere il partner ideale ma i nuovi competitor dimostrano interessanti livelli di crescita»

GIUGNO 2019

Professoressa, financial technology come strumento parallelo a quelli bancari?
È un mercato per certi aspetti parallelo, che offre prodotti nuovi alle imprese e rende più accessibile il credito a certe tipologie di aziende, a partire dalle Pmi. Per esempio, con piattaforme Peer-to-Peer, dove si mettono in relazione soggetti interessati a prestare denaro con soggetti che lo chiedono. Però le tipologie di raccolta fondi sono molteplici: dall'anticipo fatture ai finanziamenti a breve termine. Più di un terzo delle prime 100 società di fintech a livello mondiale, ha sviluppato il proprio core business nel Peer-to-Peer lending e nei servizi di pagamento digitali.

Quali i vantaggi del fintech?
Principalmente sono tre: il credito viene erogato in tempi più brevi rispetto a quelli delle banche (in alcuni casi anche in poche ore), si mettono in relazione fra

loro realtà che prima non si conoscevano, si accolgono segmenti di mercato che non verrebbero accettati dalle banche. **È la democratizzazione del credito**. Però anche le società fintech ragionano sul rischio del soggetto che chiede credito. E riusciranno a restare sul mercato se sapranno gestire questo rischio. Diciamo anche, però, che la maggior parte delle realtà fintech sono state fondate su, o sono composte, principalmente da due aree di competenza: bancaria e informatica. La prima riconosce i limiti del credito tradizionale con particolare riguardo alle Pmi, mentre l'altra attribuisce valore maggiore ai dati tradizionali e non. Comunque, un'azienda con una rischiosità particolarmente elevata avrà sempre problemi.

Financial technology come competitor o come partner delle banche?

Dipende dalla lungimiranza degli istituti di credito, e dal fatto che anche l'economicità degli strumenti fintech va considerata caso per caso. Il prezzo non sempre fa la differenza perché l'imprenditore deve considerare il valore che può ottenere, la facilità con la quale può accedere a questi strumenti e la possibilità di integrare le opportunità offerte dalle fintech con altri servizi per entrare nella logica – anche marginalmente - della diversificazione dei prodotti. Tanto diversifico le fonti di finanziamento e tanto maggiore sarà la loro stabilità in azienda. Comunque, la finanza tecnologica ha reso il mercato più attento, più effervescente e più orientato all'innovazione. Gli istituti di credito continuano a essere il partner ideale, tuttavia i nuovi competitor dimostrano già interessanti tassi di crescita e potranno sviluppare il proprio business non solo in concorrenza ma anche in partnership con le banche.

Però lei dice che le banche «si dovranno aprire»: in che senso?

Il 13 gennaio 2018 l'Italia ha recepito la direttiva europea 2015/2366 sui pagamenti elettronici, conosciuta come PSD2 (Payment Services Directive 2), che dovrà essere attuata entro la metà del 2019. Con questa, i clienti delle banche potranno decidere a chi dare accesso alle informazioni del loro conto corrente e nel gioco entrano con forza le fintech. Le banche, pertanto, si dovranno attrezzare prendendo in considerazione anche le opportunità derivanti dall'open banking sino a trasformare la propria attività in "bank as a platform". Un approccio al banking differente, e integrato in un network, che fonda la propria proposta su facilità, semplicità, accessibilità e trasparenza. Ma anche un modo per superare il concetto di banca tradizionale, perché qui si ragiona sul concetto di piattaforma.

Quindi gli istituti di credito come si dovranno comportare?

Il nuovo non deve spaventare, ma per affrontarlo **con consapevolezza le banche dovranno partire dai reali bisogni delle imprese**. Poi procedere con un'analisi interna, e provare a simulare alcuni scenari, per rendersi conto delle opportunità più idonee alla propria realtà e ai clienti in portafoglio. In tutto questo i costi non dovranno prevalere sulla scelta, perché customer experience e prossimità nei bisogni del mercato saranno i fattori che guideranno i modelli di banking e di credito nel prossimo futuro.

CAPITOLO IV

SERVE PIÙ REALTÀ NEL CREDITO.
NOI PUNTIAMO SUL VALORE DELLE NOSTRE PMI

Il programma di sviluppo del dg di ConfidiSystema! Andrea Bianchi: «Vogliamo diventare un hub della finanza»

GENNAIO 2019

Se in questi ultimi anni le banche sono state chiamate a una riorganizzazione tanto interna quanto rivolta al portfolio prodotti, anche i confidi non hanno mancato l'appuntamento con una trasformazione richiesta dai tempi e da una imprenditoria che ha dovuto rispondere alle diverse richieste dei mercati con strumenti diversi: più agili, flessibili e personalizzati.
Andrea Bianchi, direttore generale di ConfidiSystema!, non ha dubbi: «Il credit crunch non è finito; i prestiti si contraggono più marcatamente per le imprese di minori dimensioni; **la banca commerciale**, da sempre conosciuta come soggetto volto alla raccolta di denaro per poi reinvestirlo sul territorio, **è un modello che sta cambiando**. **Più dedicato alla gestione dei patrimoni che all'attività creditizia**. Però non manca la liquidità: se è vero che il credito verso le imprese scende, è altrettanto vero che il risparmio continua a crescere. Nell'ultimo anno sono stati accumulati 4.300 miliardi di euro. Ma bisogna ammettere che questo risparmio sta andando in strutture poco abituate a investire nell'economia reale».

Come avvicinare l'economia reale alla finanza?
Il denaro deve essere investito nelle aziende – il soggetto principe dell'attività del confidi - attraverso strumenti di finanziamento immediato. È per questo che vogliamo creare sintonia tra l'economia reale e il risparmio facendo leva su canali, anche alternativi, che siano in grado di integrare l'offerta di credito delle banche.

Come?
Valorizzando il nostro ruolo di garante: non più e solo partner delle banche ma anche protagonista del mondo che cambia partecipando a Fondi di Investimento Alternativi (Fia) per investire nelle imprese. Per stare

ancora dalla loro parte. Certo si tratta ancora di una frontiera da esplorare, ma ci sono spazi da conquistare: la nostra missione è quella di sostenere l'accesso alla finanza alla luce di una sempre crescente difficoltà, da parte delle banche, di concedere maggiori crediti.

Prodotti anche appartenenti al Fintech?
La tecnologia deve aiutare la finanza d'impresa per abbatterne i costi e aumentarne l'efficienza. Ma il nostro sistema imprenditoriale è a tal punto tipico che non possiamo non considerare la sua componente territoriale. Il Fintech può essere uno strumento e un metodo valido, e ne stiamo sperimentando alcune funzioni (con l'adesione ai fondi di alcune società di financial technology), però la nostra sensazione è che, per ora, possa restare confinato alle esigenze di specifiche fasce di mercato. Quello che conta è poter intercettare il vero valore delle imprese: quello che nasce dall'appartenenza al territorio. Anche con il fintech.

Per l'appunto: Azimut Corporate Cash è un prodotto di finanza alternativa che nasce dalla collaborazione tra ConfidiSystema e Azimut Libera Impresa Sgr. Di cosa si tratta?
Da questa partnership è nato un fondo comune di investimento, che funziona con la sottoscrizione di obbligazioni a breve termine coperte al 100% da ConfidiSystema!, in grado di collegare chi possiede la liquidità e chi ne ha bisogno. Il fondo è di 50 milioni di euro, ha una durata di 16 mesi, interessa imprese che siano economicamente stabili. Le aziende idonee potranno emettere obbligazioni con tagli da 250mila euro, 500mila fino a un milione.

Il sostegno alle imprese passa anche dalla cultura finanziaria?

Se da un lato ci auguriamo che le banche ritornino a essere espansive e a concedere più finanziamenti (e con queste il nostro rapporto sarà sempre più di partenariato, perché diamo loro una mano condividendone i rischi), dall'altro dobbiamo far crescere nelle imprese la consapevolezza che le modalità di dialogo con un istituto di credito sono meno complicate di quanto lo possano essere quelle con i mercati finanziari. Nelle aziende, la gestione della finanza deve diventare un'attività tipica e in questa sfida ci sentiamo, all'interno dei Sistemi Associativi, ingaggiati direttamente.

Le imprese chiedono velocità di erogazione e linee di finanziamento sempre più su misura. Quali sono gli altri strumenti che propone il Confidi?
ConfidiSystema! sta utilizzando la propria finanza di proprietà per la sottoscrizione di minibond e per "Finanza Subito", il prodotto con il quale l'impresa può ottenere un prefinanziamento di importo pari al 90% di quello richiesto alla propria banca e garantito dal confidi. E questo nell'arco di circa due settimane. Inoltre, c'è Fei-Innovfin, un plafond di 26 milioni di euro per le Pmi che investono nella produzione, nello sviluppo e nell'implementazione di prodotti, processi, servizi, metodi di produzione o di distribuzione innovativi. Infine, abbiamo sottoscritto parte delle quote dedicate da "October", piattaforma di lending, al mondo dei confidi.

Di cosa si tratta?
Siamo entrati nel mondo Fintech perché vogliamo proporci come un "**hub della finanza" appositamente rivolto alle Pmi,** per poterne soddisfare i bisogni più diversi e mirati. Per portare la mobilità finanziaria verso l'economia reale.

IL RAPPORTO TRA BANCHE E IMPRESE NON DEVE PREOCCUPARE. **LA LIQUIDITÀ C'È**

Gianfranco Torriero, vicedirettore generale dell'Associazione Bancaria Italiana (Abi), ne fa una questione di metodo, «perché tutti siamo consapevoli del fatto che le norme che impattano sul settore bancario hanno sempre un riflesso sul cliente finale: famiglie ma soprattutto imprese. **Anticipare e gestire sono due verbi fondamentali per creare condizioni favorevoli** affinché le nuove regole non siano penalizzanti».

Le nuove regole sono quelle di Basilea 3.0, ancora meglio, il grande corpus del quale fanno parte quella normativa e il nuovo pacchetto bancario da poco varato, che va a impattare sul rapporto banche-imprese. Per comodità parliamo però di Basilea 3, «anche se a dicembre 2017 - sottolinea Torriero - il Comitato di Basilea ha proposto Basilea 3 Plus, che non è ancora Basilea 4 ma va a ridefinire ulteriormente l'impianto di Basilea 3».

Lo snodo principale è questo: con queste nuove norme, l'accesso al credito delle Pmi sarà più costoso e sempre meno accessibile? Né l'uno e né l'altro. Torriero lo dice a chiare lettere: «**Mai come in questo momento il costo del credito è basso e la liquidità non manca**. Ciò che manca, invece, è la certezza del diritto e un clima di maggiore fiducia. Quindi serve una politica economica e regolamentare coordinata, stabile e di medio termine».

Il messaggio sul quale insiste Abi è anche un altro: «La stabilità delle banche - evidenzia Torriero - è importante per la stabilità complessiva del settore finanziario. Ma la ricerca di stabilità, anche attraverso una normativa più mirata, non deve penalizzare la capacità di accompagnare la crescita economica. È

Gianfranco Torriero (Abi) «Mai come in questo momento il costo del credito è basso Bisogna fare gioco di squadra»

GIUGNO 2019

fisiologico che, nella nostra economia, un ruolo prioritario per dare supporto finanziario alle imprese lo giochino ancora le banche. Che sono imprese a tutti gli effetti e che, come tutte le imprese, hanno a che fare con una burocrazia normativa particolarmente invasiva: abbiamo stimato che tutti i dispositivi normativi, in vigore o in corso di consultazione per essere approvati, nel solo 2018 si sono tradotti in media per le banche nella gestione di otto provvedimenti per giorno lavorativo».

Anticipare e gestire: un gioco di squadra. L'azione comune per l'analisi e la definizione di posizioni condivise su iniziative normative e regolamentari di matrice europea e internazionale, che impattano sull'accesso al credito per le imprese, ha preso forma nel tavolo di Condivisione Inter-associativo sulla Regolamentazione Internazionale (Ciri): Abi e 17 associazioni di categoria, compresa Confartigianato Imprese, insieme per la definizione di iniziative comuni sulle norme che stanno per entrare in vigore o già operative. A tutela delle realtà imprenditoriali.

L'approvazione del "Pacchetto bancario" (Risk Reduction Package) da parte del Parlamento Europeo è avvenuta il 16 aprile.

Tra i temi di maggiore interesse, l'estensione dello "SMEs Supporting Factor", cioè «l'estensione del fattore di supporto alle Pmi che consente di applicare una ponderazione più bassa per i finanziamenti» a questa tipologia di aziende. Un risultato che partiva da un dato di fatto: salvaguardare il mondo delle piccole e medie imprese.

Si tratta di un «fattore correttivo che mitiga gli effetti restrittivi sulla capacità delle banche di erogare credito in conseguenza degli accresciuti requisiti patrimoniali (l'aumento degli accantonamenti, ndr). Abbiamo evitato l'approccio generalista», rimarca il Vice Direttore generale dell'Abi. Un risultato di vasta portata, perché una norma che non c'era, né era prevista inizialmente nell'Accordo di Basilea, è stata introdotta nella normativa europea e italiana.

Ed è valida a livello internazionale, dopo l'accoglimento da parte del Comitato di Basilea, nella nuova versione di dicembre 2017.

Il rapporto tra banche e imprese, anche alla luce delle nuove norme, non deve preoccupare: «Anzi, è migliorato anche grazie alla politica monetaria espansiva», afferma il Vice Dg dell'Abi.

«Inoltre, nell'ultimo decennio, per contrastare la crisi economico-finanziaria, abbiamo messo in campo strumenti potenti, nati sempre dalla collaborazione con il mondo delle associazioni imprenditoriali, come **la moratoria sui debiti delle Pm**i. A questa misura hanno avuto accesso più di 450mila imprese, per una maggiore disponibilità di liquidità di 25 miliardi di euro».

Rapporto che si sta raddrizzando, ma con linguaggi diversi. Perché le banche ne parlano uno, mentre il piccolo imprenditore - «bravissimo a trovare le soluzioni tecniche nel suo lavoro ma, in genere, con una più limitata conoscenza dei temi finanziari» - ne parla un altro. Educazione e comunicazione sul tema? Certo, e sempre di più: «Perché chiedere un finanziamento per investire non richiede gli stessi documenti che servono, invece, per un finanziamento per le scorte o per fare operazioni straordinarie. L'Autorità bancaria europea (Eba) e la Banca Centrale Europea

(Bce/Ssm), inoltre, **chiedono sempre più all'imprenditore che dialoga con la banca di predisporre un adeguato business plan**. Interessa sempre meno quello che l'impresa ha fatto ed è stata nel passato; **interessa sempre più quello che vuole essere in futuro**».

A breve, inoltre, il tavolo tra Abi e associazioni di impresa porterà a un altro prodotto: una guida, semplice, sulla nuova definizione di default. Come dire, un vademecum che aiuterà le Pmi a essere più consapevoli della necessità di rispettare le scadenze di pagamento.

Anche alla luce di quel Fintech che non è escluso dalla partita di Basilea 3, cioè che può impattare sull'attività di finanziamento. Conclude Torriero: «Le banche stanno collaborando e l'open banking deve essere un'opportunità. Le banche tendono ad essere più efficienti, ad analizzare più velocemente le informazioni e a dare servizi in minor tempo anche lavorando con il mondo delle Fintech. Però devono essere in grado di poter competere con le stesse regole dei grandi 'aggregatori' come Google, Facebook o Apple. Le stesse banche sono aggregatrici: aggregatrici del risparmio. E il modello italiano di banca vicina all'economia reale, alle famiglie e alle imprese, che ha affrontato una crisi caratterizzata da un crollo del 10% del Pil, è un modello da difendere».

LA CONSULENZA DAL VOLTO UMANO
METTE D'ACCORDO IMPRESE E BANCHE

I consigli giusti hanno lo stesso valore di un finanziamento
Gli imprenditori chiedono certezze e serenità
Scopriamo il ruolo di QuiCredito

MAGGIO 2019

Il mondo cambia; l'accesso al credito per le Pmi un po' meno. E i problemi sono sempre gli stessi: si va a caccia di liquidità. A dirlo è Fabio Pantini di QuiCredito: «Chi può ottenere credito non ne vuole e si autofinanzia; chi non è in grado di averlo, soffre e cerca fonti alternative di finanziamento. Ma in questo caso non si parla di fintech, perché la "cassa" alla quale guardano alcune aziende è l'Erario, e lo strumento utilizzato la rateazione delle imposte. I tassi applicati dallo Stato sono più bassi di quelli applicati dagli istituti di credito, però bisogna fare attenzione: i debiti erariali sono un minus per l'impresa e la trasformano inevitabilmente in cliente rischioso per le banche».

Soffrono le realtà più piccole, meno strutturate e che hanno accusato una certa fatica ad adeguarsi alle turbolenze dei mercati.

Per l'appunto, il mondo cambia anche quando si parla di fidi: «Le condizioni applicate negli anni Settanta e Ottanta non torneranno mai più – prosegue il consulente – e **con le regole di Basilea le dimensioni aziendali hanno fatto la differenza nella concessione del credito.** Noi insistiamo sempre, invece, sull'importanza di una **valutazione qualitativa** in grado di portare in superficie tutto il valore imprenditoriale».

È anche per questo, forse, che il rapporto tra imprese e confidi è sempre più diretto verso una dimensione consulenziale: non basta la conoscenza tecnica, ci vuole anche altro.

Consigli e suggerimenti valgono tanto quanto un finanziamento, perché è proprio attraverso l'attività di intermediazione che si riesce a soddisfare tanto la richiesta dell'imprenditore quanto quella dell'istituto di credito. Se le linee di credito – che servano per il capitale circolante o per altro – si possono considerare la strada maestra per la crescita di un'impresa, è anche vero che su questa strada le imprese devono trovare i migliori servizi. Le aziende non si lasciano spiazzare tanto facilmente, «anche se c'è una cosa – ricorda Pantini – che ha inciso sulla loro situazione finanziaria: l'incorporazione tra alcune banche. Le aziende che dispongono di fidi che vanno oltre le loro esigenze, con la fusione di realtà diverse non hanno avuto problemi; diverso invece per chi avverte l'esigenza di utilizzare tutto il finanziamento, perché in quel momento nell'unione tra diversi istituti di credito non è detto che venga mantenuto l'intero importo. Allora è qui che entra in gioco il confidi, per poter avere quel pezzetto di credito che rischiano di non avere più».

Accanto alla professionalità e all'esperienza nel settore, il vero cambiamento è intervenuto in quella che Fabio Pantini definisce «**intermediazione umana**: proprio perché le banche sono ancora il punto di riferimento per le **impres**e, queste ultime **chiedono un aiuto per valutare, capire e intervenire sulla propria situazione creditizia con serenità**».

La volatilità dei mercati non aiuta nel rapporto tra chi chiede e chi dà denaro. È logico pensare, perché è così che accade, che nei momenti più espansivi le banche abbiano una certa propensione all'impiego, ma «ormai la trasformazione sta avvenendo: **più che all'impiego a volte guardano alla raccolta del risparmio** attraverso anche strumenti assicurativi. Non è raro, allora, che dietro alla concessione di una linea di credito ci sia la richiesta della sottoscrizione di una polizza Rischio vita / Rischio impiego», insiste Pantini.

In ultimo, non va sottovalutato un altro aspetto: quello della **formazione finanziaria dell'imprenditore**. «Non sempre l'azienda capisce che la banca non è

CAPITOLO VII

buona o cattiva ma fa la banca, perché funziona secondo le regole dell'impresa. In pratica è un fornitore come lo sono quelli con i quali lavorano gli imprenditori: se l'impresa dimostra di essere un buon cliente, scattano condizioni migliori. L'imprenditore, quindi, deve dimostrare di essere un buon cliente, ma per farlo non è più sufficiente dimostrare di aver pagato i propri debiti».

Cosa tenere sotto controllo? **Avere i bilanci in ordine o rimetterli in sesto, fare una selezione del proprio portafoglio** (lavorare con clienti che pagano nei termini), **dimostrare di avere commesse e progetti di sviluppo per il futuro**.

Confartigianato Imprese

ARTSER

Viale Milano 5 - Varese - Tel 0332 256111 - **WWW.ASARVA.ORG**