

# *Gli strumenti finanziari innovativi e i Programmi europei a supporto delle imprese*

## ***In Finanza nulla sarà più come prima .....***

Cosa significa questa affermazione «post crisi» per le nostre PMI?

Soprattutto SELEZIONE

Le banche si muoveranno sempre più nei confronti delle imprese

con un **approccio mirato** nell'offerta di credito,  
scegliendo a priori **i clienti che rispecchiano determinate caratteristiche,  
coerenti e compatibili con le regole dettate dalla BCE.**

## ***Quali sono i clienti ideali?***

**Aziende, di dimensione media, ma anche medio-piccola,  
con forte propensione agli investimenti,  
inserite nella filiera dei mercati internazionali.**

E, tra queste, le banche prediligono quelle che possono usufruire degli **strumenti di mitigazione del rischio**, che consentono **un impatto positivo sul loro RWA**.

Tutto ciò ha “appiattito” i criteri di accesso al credito e ha omologato, standardizzandole, le campagne di impiego a favore delle imprese.

**TUTTE LE BANCHE SI RIVOLGONO ALLE STESSE AZIENDE**

## ***Necessario attivarsi su un mercato più ampio ....***

Il fenomeno descritto **non è negativo in assoluto**,  
in quanto è fondamentale rinforzare la crescita e la competitività delle imprese migliori,

ma rimane il problema delle **numerossissime piccole e piccolissime imprese**  
*(in Veneto le imprese attive a fine 2013 sono 442.000, di cui 135.000 artigiane)*

**escluse dalle regole descritte**

nei confronti delle quali spesso la gestione del rapporto, se vista in una logica  
“personalizzata”, rischia di diventare per la banca troppo complessa, e quindi  
costosa, anche per l’opacità tipica di tante imprese di questo tipo.

## Un campione del portafoglio Neafidi

| <i>Investimenti</i>  | 2013              |               | <i>Class liquidità</i> | 2013              |               | <i>Trend fatturato</i> | 2013              |               |
|----------------------|-------------------|---------------|------------------------|-------------------|---------------|------------------------|-------------------|---------------|
|                      | <i>N° aziende</i> | <i>%</i>      |                        | <i>N° aziende</i> | <i>%</i>      |                        | <i>N° aziende</i> | <i>%</i>      |
|                      |                   |               |                        |                   |               | Anno 2 - Anno 3 -      | 87                | 27,8%         |
| Investimenti         | 104               | 33,2%         | Down Liquidità         | 99                | 31,6%         | Anno 2 + Anno 3 -      | 68                | 21,7%         |
| No                   | 209               | 66,8%         | Top Liquidità          | 214               | 68,4%         | Anno 2 - Anno 3 +      | 81                | 25,9%         |
|                      |                   |               |                        |                   |               | Anno 2 + Anno 3 +      | 77                | 24,6%         |
| <b><i>Totale</i></b> | <b>313</b>        | <b>100,0%</b> | <b><i>Totale</i></b>   | <b>313</b>        | <b>100,0%</b> | <b><i>Totale</i></b>   | <b>313</b>        | <b>100,0%</b> |

## ***Quale l'approccio corretto verso questa componente «difficile» del mercato?***

Da parte delle banche potrebbe essere efficiente **incrementare un utilizzo strutturale, continuativo e strategico delle reti dei confidi**, adottando anche verso questi intermediari una “logica selettiva, di partnership e di condivisione di alcune fasi della catena produttiva, proprio per “efficientare il rapporto” con le piccole imprese.

Oggi una scelta di questo tipo è anche più facile del passato, dal momento che **i primi 10-15 confidi** (per dimensione e/o livello di patrimonializzazione) **rappresentano oltre l'80% di tutto il mercato** oggi “coperto” dalla garanzia mutualistica (circa 20 mld di euro).

# ***Strumenti di mitigazione e riassicurazione del rischio: sussidiarietà e complementarità – l'esperienza TC del RTI Veneto Confidi.***

70 ml a oltre 500 imprese

2 banche e 7 confidi vigilati

Un modello innovativo, efficiente, motivante su cui «lavorare» per una seconda fase, a condizioni migliori, anche alla luce della politica monetaria in atto.

## *L'evoluzione dei modelli di valutazione*

E' indispensabile che **il modello di valutazione per selezionare le imprese beneficiarie del credito continui ad evolvere**, anche nell'ottica di migliorare strumenti già sperimentati (come le Tranched Cover)

per evitare di escludere ingiustamente dal circuito del credito questa quota di mercato, più complessa da interpretare, sulla quale è più difficile formulare previsioni, a favore della quale abbiamo tutti, però, il dovere e la responsabilità di attivarci.



## ***Come avvicinare la domanda e l'offerta di finanza?***

Sull'altro fronte, quello delle imprese, è indispensabile **uno sviluppo di managerialità e competenze ed un diverso «modello» culturale.**

La crescita **delle nostre imprese tramite investimenti non solo materiali** è un tema assolutamente prioritario, ed è in questa direzione che risulta fondamentale operare per interpretare l'obiettivo delle prossime misure della programmazione europea, che parlano di

**“miglioramento della competitività delle imprese”.**

Il favorire, tramite tutti i possibili strumenti, l'inserimento di figure manageriali, o la crescita di risorse interne, utilizzando anche il supporto dei confidi, potrà consentire di offrire alle piccole e piccolissime imprese del nostro territorio diversa dignità e prospettive in un'ottica strutturale e continuativa.