

Le nuove regole della Finanza per le PMI

Come va letto il rapporto Banca-Impresa
nella nuova fase della nostra economia?

- ❖ **approccio «mirato» e selettivo** nell'offerta di credito
- ❖ **clienti con caratteristiche coerenti con le regole BCE**

Quali sono i clienti ideali?

**Aziende con forte propensione agli investimenti,
inserite nella filiera dei mercati internazionali.**

E, tra queste, quelle che possono usufruire degli **strumenti di mitigazione del rischio**,
che consentono **un impatto positivo sui coefficienti patrimoniali delle Banche.**

Quali i rischi e/o le conseguenze?

- ❖ «appiattimento» nei criteri di accesso al credito
- ❖ «omologazione e standardizzazione» delle politiche di impiego

Necessario attivarsi su un mercato più ampio

Il fenomeno descritto **non è negativo in assoluto:**
è fondamentale rinforzare la crescita e la competitività delle imprese già forti, anche avvicinandole alla finanza «non bancaria» (obbligazioni, equity)

ma rimane il problema di **numerose piccole e piccolissime imprese**
(in Veneto le imprese attive sono oltre 450.000 – quarta regione per n° imprese),
potenzialmente a rischio di «emarginazione finanziaria»

Qualche dato sulle fonti finanziarie

Dall'analisi, tuttora in corso, di un data base riguardante 6.000 imprese del Veneto e del F.V.G., con tre bilanci completi depositati (2011-2013) e fatturati maggiori 1 ml di euro:

- ❖ il calo più pesante nei **debiti bancari** riguarda il 2012 e il campione delle imprese più piccole (circa 1.000 da 1 a 2.5 ml di fatturato) e più grandi (circa 1.000 tra 25 e 50 ml), mentre la fascia intermedia del campione esaminato sembrerebbe aver subito minori «restrizioni» (anche grazie alle moratorie);
- ❖ le imprese di maggiori dimensioni hanno attuato nel triennio una politica virtuosa di graduale rafforzamento del **patrimonio** e stanno cominciando ad utilizzare **strumenti di finanziamento non bancari**.

Quale l'approccio corretto delle banche verso la componente «difficile» del mercato?

- ❖ far evolvere i **modelli di valutazione** per evitare di escludere dal circuito del credito una quota di mercato più « opaca» e complessa da interpretare, sulla quale è più difficile formulare previsioni;
- ❖ ottimizzare (senza sovrapposizioni) il **mix di strumenti di garanzia** a disposizione (pubblici/privati, regionali/nazionali/UE);
- ❖ **incrementare un utilizzo strutturale e strategico delle reti dei confidi**, adottando anche verso questi intermediari una logica selettiva, per la condivisione di alcune fasi della filiera produttiva, al fine di rendere più efficiente il rapporto con le piccole imprese. Oggi una scelta di questo tipo è più facile: **i primi 15 confidi** in Italia rappresentano **oltre l'80% di tutto il mercato** oggi "coperto" dalla garanzia mutualistica (circa 15 mld di euro);
- ❖ rendere più efficace ed efficiente la gestione di «**portafogli**» di **finanziamenti alle PMI** (Tranched Cover).

Come avvicinare la domanda e l'offerta di finanza?

Sul fronte delle imprese è indispensabile **un diverso «modello» culturale:**

- ❖ inserimento di **figure manageriali o crescita di risorse interne;**
- ❖ maggiore attitudine a **processi di integrazione e aggregazione** tra tutti i soggetti che operano sul mercato: oggi la competizione non può prescindere dalla cooperazione. In qualunque campo! Esperienza diretta di Neafidi (fusioni, RTI, Reti, in ambito sia regionale che nazionale).

Queste le direzioni fondamentali

- per **perseguire gli obiettivi della nuova programmazione europea,**
- per offrire alle piccole e piccolissime imprese del nostro territorio **diversa dignità e prospettive in un'ottica strutturale e continuativa.**