

Credito alle imprese, si stanno scontrando due culture

Pubblicato: Venerdì 10 Luglio 2015



Non appena **Lorenzo Macchi**, partner **Kpmg**, finisce di parlare di stress test, logiche di valutazione del credito nell'analisi finanziaria e di **Aqr**, acronimo che sta per **asset quality review**, cioè l'insieme di strumenti con cui la **Bce** interpreta il ruolo di Cerbero nei confronti delle banche europee, si alza una mano tra il pubblico. «Il nuovo impianto normativo europeo che lei ha illustrato è bellissimo, ma la realtà che viviamo è un'altra cosa. Noi siamo latini, quel sistema è di tipo anglosassone».

Al master di direzione amministrazione finanza e controllo di gestione, organizzato dalla docente **Catry Ostinelli della Liuc – Università Cattaneo** in collaborazione con **Ivan Spertini socio Kpmg**, l'imprenditore che ha appena parlato siede accanto al banchiere. **Luca Barni**, direttore generale della **Bcc**, annuisce mentre ascolta l'intervento e memorizza la slide che illustra le regole per erogare un credito "performing", cioè di qualità. «Ha ragione – sottolinea Barni – **si stanno scontrando due culture**: una, protestante e meritocratica, l'altra, levantina e clientelare. Non si può più prescindere da un buon patrimonio, dalla valutazione nel tempo **dell'Ebitda** (l'utile prima degli interessi passivi, imposte, svalutazioni e ammortamenti su beni materiali e immateriali, *ndr*) e da un **flusso di cassa al servizio del debito**, perché sono i driver per ottenere credito. Insomma, rischia quanto vuoi, purché tu abbia i mezzi per farlo».

Le nuove regole stabilite dal **Comitato di Basilea** non nascono come obbligatorie. Eppure le banche da qualche anno le applicano già nella fase di erogazione come se lo fossero, perché **più il credito è di scarsa qualità e più devono fare accantonamenti**, con un conseguente aumento dei costi e riduzione

della marginalità. **Mentre il sistema creditizio cerca di autoriformarsi**, molte **imprese sono ancora impegnate in procedure concorsuali complesse e dagli esiti incerti** che, secondo **Dario Arban e Marco Brugola**, rispettivamente partner e associate Kpmg, possono rappresentare un **freno alla loro ripartenza**. Non dormono però sonni tranquilli neanche quelle aziende che hanno terminato il proprio processo di risanamento con successo, perché a loro volta potrebbero vedersi rifiutare a causa di un passato non proprio brillante le richieste di nuovi affidamenti necessari per ricominciare.

Paride Pestelli, capital services del **Monte dei Paschi di Siena**, conferma che il nuovo tempo delle banche è caratterizzato da una **maggiore selettività del credito**. Non basta avere l'ultimo bilancio a posto per potervi accedere, molto meglio avere un percorso virtuoso nel corso di più anni. «Da una parte, bisogna ricercare i clienti migliori – dice Pestelli – con strutture capaci di dialogare in mondo efficace con gli istituti di credito. Dall'altra, bisogna accompagnare gli altri verso lo stato di performing del loro credito per liberare gli accantonamenti e quindi patrimonio per fare nuovi impieghi».

Nell'orizzonte della **crescita** ci sono anche nuovi strumenti come i **minibond**, **fondi di investimento e spac (special purpose acquisition company)**, cioè veicoli di investimento contenenti esclusivamente cassa ([leggi il caso Lu-Ve spa](#)). Non si emettono obbligazioni per ristrutturare il debito, ma per crescere. Si tratta infatti di titoli di debito a medio-lungo termine come confermano le **41 emissioni obbligazionarie italiane, su 96, con scadenza a 5 anni**. «Sono più costosi rispetto al credito bancario – spiega **Federico Forlani**, senior manager kpmg – ma il decreto sviluppo del 2012 prevede sgravi fiscali interessanti e deducibilità immediata dei costi di emissione».

I **fondi di credito** sono un altro strumento che guarda al medio-lungo periodo e con una flessibilità più spiccata rispetto al sistema bancario. «Possono erogare credito a sette-otto anni – dice **Vito Ronchi**, **manager Tenax Capital** – e possono adattare i finanziamenti alle situazioni di ciascuna pmi, mentre le banche seguono processi più rigidi e standardizzati». I fondi che hanno come target le circa **900 aziende italiane con un fatturato compreso tra i 30 e i 250 milioni di euro**, si articolano in più prodotti che offrono rendimenti vari, soddisfacendo così diverse propensioni al rischio.

«**La liquidità c'è** ma non sempre incontra la domanda – conclude **Federico Bonanni**, partner Kpmg -. Per ripartire ci vuole nuova finanza che sostenga i progetti imprenditoriali di chi ha concluso con successo un percorso di ristrutturazione e di chi lo sta ancora percorrendo. Bisogna però relazionarsi in modo diverso con le banche, presentando i propri progetti da un'angolazione che solleciti l'interesse dei finanziatori, con basi solide di dati e trasparenza. Solo così si riconquista la fiducia».

Leggi anche

- **Castellanza** – La quotazione in borsa è come un matrimonio
- **Economia** – Per finanziare un'impresa non esiste solo la banca
- **Economia** – Glocal e all'avanguardia, Lu-Ve spa si quota in borsa
- **Economia** – Lu-Ve, strada spianata per la quotazione
- **Economia** – Dal Bolshoi all'Eliseo, Lu-Ve “condiziona” il mondo
- **economia** – Dieci banche popolari entro 18 mesi diventeranno spa
- **Economia** – Consigli per le imprese: quotatevi e mettete fieno in cascina
- **Economia** – Minibond per lo sviluppo delle pmi
- **Economia** – Oltre la banca, minibond per finanziare le imprese
- **Varese** – Comerio: “I vecchi schemi non funzionano più”
- **Castellanza** – Basta con la centrale rischi, le regole bancarie europee non sono adatte all'Italia
- **Gallarate** – Alle banche piace il piano industriale ritagliato come un vestito

Michele Mancino

michele.mancino@varesenews.it

