

Imprese Mercato

Un credito poco accessibile

di Franco Canna

L'attuale crisi economica sta accentuando le frizioni tra imprese e sistema finanziario-assicurativo. Le aziende lamentano crescenti difficoltà e costi nell'ottenere credito e criticano i criteri di valutazione adottati da banche, società di leasing e istituti di assicurazione del credito estero. L'importante ruolo svolto dalle associazioni di categoria

Quando la velocità dell'economia rallenta, come sta accadendo in questo periodo, è assolutamente necessario che il lubrificante che fa girare senza intoppi gli ingranaggi dell'economia (credito, servizi, istituzioni ecc.) faccia al meglio il suo lavoro per evitare attriti che rischierebbero di fermare del tutto la marcia.

Le imprese, tuttavia, stanno lamentando crescenti difficoltà nell'accesso al credito, linfa non solo del commercio, ma della stessa vita produttiva delle aziende. Rivista di Meccanica Oggi ha dunque deciso di sentire banche, società finanziarie, istituti di assicurazione del credito, associazioni e imprese per verificare come stiano realmente le cose. Per una sintetica esposizione delle preoccupazioni dell'industria lasciamo la

parola al presidente di Ucima (l'associazione dei produttori di macchine utensili, robot e automazione) Giancarlo Losma, che ha dichiarato: "Nonostante il nostro settore stia rispondendo meglio di altri alla negativa congiuntura economica, la preoccupazione è che quanto fatto sin ora sia vanificato dalla crisi mondiale che stiamo attraversando, a causa della quale si teme che il credito alle imprese possa essere soggetto di razionamento; da qui, l'incremento dei costi del credito, la richiesta di maggiori garanzie e, più in generale, la crescente instabilità del rapporto banca-impresa. In un simile contesto, Ucima si sta adoperando per intensificare i rapporti con gli istituti di credito e, presso le istituzioni, al fine di ribadire



Giancarlo Losma, presidente di Ucimu, denuncia l'incremento dei costi del credito e spiega le iniziative concrete che l'associazione sta portando avanti con banche e istituti di assicurazione.



Secondo **Dante Campioni**, responsabile commerciale di Mediocredito Italiano, occorre rafforzare il dialogo tra impresa e banca. In tal senso il Gruppo Intesa Sanpaolo ha avviato un tavolo di confronto con Ucimu.



Sandro Bianco, responsabile Ufficio progetti speciali Unicredit Corporate Banking, ritiene che gli accordi con realtà associative come Ucimu costituiscano una cinghia di trasmissione importante per la generazione di attività commerciale sostenibile nel tempo.



Luis Cuttica, responsabile della filiale di Milano di Sace, spiega i criteri con cui gli istituti di assicurazione del credito valutano le richieste delle imprese e illustra il ventaglio di servizi offerti ad aziende e banche.

l'importanza di misure a sostegno di un comparto florido e di importanza cruciale per l'economia del Paese".

I tassi scendono, i costi no. Il tasso di sconto praticato dalla BCE è sceso dal 4,25% del luglio 2008 al 2% nel momento in cui scriviamo questo articolo.

D'altra parte, tuttavia, il costo del credito è rimasto uguale o è diminuito in misura di gran lunga inferiore perché le banche hanno aumentato lo spread, il loro margine di guadagno sui prestiti. Sandro Bianco, responsabile Ufficio progetti speciali Unicredit Corporate Banking, prova a spiegare: "Ciò è accaduto in virtù di una diversa valutazione del rischio delle imprese, soprattutto nel medio e lungo termine. In ogni caso la somma vettoriale dei due opposti fenomeni è stata senza dubbio favorevole alle imprese".

Anche Dante Campioni, responsabile commerciale di Mediocredito Italiano, è sulla stessa linea: "Gli anni della liquidità e del credito abbondante avevano abituato le imprese ad accedere al credito bancario a fronte di spread molto limitati, spesso non differenziati in relazione alla diversa situazione economico-finanziaria delle imprese. Oggi la crisi dei mercati finanziari ha portato, soprattutto per le scadenze più lunghe, a un notevole aumento dei costi di provvista per le stesse banche le quali, inoltre, a fronte degli indubbi maggiori rischi, hanno adeguato i credit spread ai profili di rischio della clientela, in linea con i principi di Basilea 2".

Insomma, le banche si finanziano a prezzi più elevati e inoltre ponderano meglio il rischio insito nell'erogazione di un finanziamento.

Ma siamo effettivamente davanti a una sostanziale stretta creditizia? Secondo Bianco no. "I dati in nostro possesso indicano un rallentamento dei volumi creditizi ma, ci tengo a dirlo, non un fermo. Questo rallentamento può essere imputato solo in parte a problemi di funding delle banche, ma per il resto è dovuto alla crescita zero del sistema imprese, che hanno operato un rallentamento degli investimenti". Sulla crisi della domanda di credito punta il dito anche Campioni: "Con il ciclo economico in atto, caratterizzato da una forte contrazione dei consumi, si determina anche un rallentamento della propensione all'investimento da parte delle imprese. Nello specifico, stiamo notando che a fronte di una riduzione della domanda di credito destinato agli investimenti per la crescita e lo sviluppo dimensionale, è in aumento quello diretto al consolidamento e, in molti casi, anche alla necessità di ricapitalizzazione dell'impresa".

Le difficoltà di Basilea 2. Il principio previsto da Basilea 2 è che gli istituti che concedono credito devono accantonare una percentuale della somma concessa in prestito in proporzione al rischio di solvibilità del cliente. Si tratta di un principio sano che va nell'interesse della comunità: impone alle banche cautela nell'erogazione dei servizi finanziari e un'adeguata copertura contro i rischi di insolvenza.





Qual è dunque il problema? Come al solito si tratta di quella linea, neppure troppo sottile, che separa la teoria dalla pratica. Basilea 2 prevede una serie di criteri che traducono in numeri la salute di un'impresa (le procedure di valutazione). Evidentemente il punto di partenza sono i bilanci delle aziende. "A mio avviso - commenta un imprenditore - il problema non è tanto per società grandi come la nostra, ma per quelle piccole, talvolta piccolissime, che spesso comprano le nostre macchine. Non è un mistero che i bilanci di queste ultime siano poco significativi ai fini di una valutazione della salute dell'impresa".

C'è dunque il problema della valutazione delle qualità di un'impresa. Bianco conferma: "Basilea 2 richiede delle valutazioni basate su criteri di natura oggettiva. Questa base 'oggettiva' aiuta molto il sistema bancario, ma non dice tutto". La soluzione comunque c'è: "Resta comunque uno spazio per una personalizzazione del rapporto di credito sulla base anche di altri fattori di natura diversa: la qualità del management, del prodotto, dei processi adottati, le modalità di presidio della catena distributiva, soprattutto per i rapporti con l'estero ecc."

In questo contesto, che cosa possono fare allora banche e imprese per mantenere il sostegno agli investimenti e affrontare efficacemente la crisi? Secondo Campioni "occorre rafforzare il dialogo



tra impresa e banca che, in maniera responsabile, possono e devono ampliare i canali di comunicazione per condividere maggiormente le situazioni e i progetti aziendali.

Questo è il ruolo che tradizionalmente Mediocredito Italiano ha interpretato, sostenendo le imprese in particolare nei momenti critici (come per esempio avvenne per la ricostruzione industriale del dopoguerra), sempre a supporto del loro sviluppo, con la capacità di parlare il loro linguaggio e fornendo soluzioni sartoriali a quei bisogni che, nei momenti più difficili del ciclo economico, possono creare i presupposti per superare le difficoltà rilanciando sviluppo e competitività".

Uno strumento sono i prodotti bancari speciali destinati alle aziende che investono in innovazione.

È il caso di Nova+, un prodotto del Gruppo Intesa Sanpaolo destinato al "al sostegno di tutte le tipologie di investimenti nel campo della Ricerca e Sviluppo, per finanziare anche l'immaterialità delle idee e dei progetti dei nostri clienti", per dirla con le parole di Campioni.

Il ruolo delle associazioni. È chiaro che per valutare correttamente tutti i parametri non quantitativi occorre una profonda conoscenza anche del settore in cui operano le aziende clienti.

"Con questa logica Unicredit sta portando avanti, migliorandoli col tempo, accordi con realtà associative come Ucima, un accordo che si sviluppa su una serie di temi (gruppi di lavoro per lo studio di nuovi prodotti, supporto alla internazionalizzazione con il nostro format di Business Meeting all'estero, mappatura del Settore e supporto alla crescita con affiancamento per la predisposizione del Business Plan) e costituisce cinghia di

trasmissione importante per la generazione di attività commerciale sostenibile nel tempo”, racconta Bianco (Uncredit Corporate Banking). “In questo modo - commenta Giancarlo Losma, presidente Ucima - Unicredit può valutare la concessione di finanziamenti considerando non soltanto la conformità ai parametri economico finanziari dell'azienda associata richiedente il credito ma anche il business stesso dell'impresa. L'obiettivo ultimo è ovviamente facilitare l'accesso al credito per le imprese ucimiste”.

Al fine di agevolare i rapporti banca-impresa, Ucima “è da sempre impegnata nella promozione di numerose e articolate iniziative e proattiva nello sviluppo del confronto tra le imprese e tutti i soggetti interessati a dialogare”. Tra le iniziative, oltre al già menzionato accordo di collaborazione con Unicredit Corporate Banking, sono stati attivati un tavolo di confronto con il Gruppo Intesa Sanpaolo, con il quale l'associazione collabora attraverso Mediocredito Italiano, e un gruppo di lavoro permanente organizzato con Sace.

Il tavolo di confronto con Mediocredito, figlio di una partnership nata nel 2004, si propone di identificare strumenti di accesso al credito e sistemi di garanzia adeguati alla tipologia di busi-

ness delle aziende. “Abbiamo previsto focus group con le imprese, programmi d'intervento sul territorio con le aziende associate e l'accesso ai centri di competenza del gruppo quali, ad esempio, Intesa Sanpaolo Eurodesk per usufruire dei programmi di finanziamento comunitari. Il tavolo ha rappresentato per noi anche un'occasione per coinvolgere l'Ufficio Studi di Intesa Sanpaolo, creando un circolo virtuoso nell'ambito della comunicazione da e verso le imprese associate. Ed è proprio il raffronto costante con gli imprenditori che ci consente di capire le mutevoli esigenze delle imprese, per identificare nuovi strumenti di accesso al credito e sistemi di garanzia per facilitare la concessione di finanziamenti e migliori condizioni, utili soprattutto in momenti così difficili per l'economia e per le aziende”, spiega Campioni.

L'attività di stimolo e servizio delle associazioni di categoria è apprezzata dalle imprese associate: “In generale le associazioni si stanno muovendo abbastanza per ottenere dei tangibili supporti dal governo e dalle banche.

Nel caso specifico del settore delle macchine utensili confermiamo il costante aggiornamento

Regolatori di pressione Serie T

*Massima affidabilità,
minimo costo.*



Realizzati in tecnopolimero, i nuovi regolatori di pressione **Serie T** sono stati studiati per poter offrire un prodotto dalle buone caratteristiche di regolazione ad un prezzo particolarmente competitivo. La semplicità costruttiva dei regolatori di pressione **Serie T** ed il numero limitato di componenti garantiscono una elevata affidabilità. Le connessioni sono da 1/8 e 1/4 e la regolazione da 0÷2, 0÷4, 0÷7, 0.5÷10 bar.

Massima
leggerezza

Dimensioni
compatte

Montaggio in linea
o a pannello
in qualsiasi posizione

Imprese & Mercato

da parte di Ucima sulle richieste fatte a nostro supporto”, ha commentato uno degli associati che abbiamo sentito.

Leasing e assicurazione del credito. Le maggiori lamentele che abbiamo raccolto sono dirette all'indirizzo delle società di leasing. “Abbiamo venduto una macchina a una società e sono mesi che aspettiamo l'approvazione del leasing”, ci ha raccontato un costruttore. “Noi sollecitiamo, ma loro semplicemente non rispondono, perdono tempo”. Quello che infastidisce maggiormente, stando agli umori che abbiamo raccolto tra gli imprenditori, è la mancanza di trasparenza, in alcuni casi, e comunque la scarsa chiarezza. Dopo le società di leasing, nella lista degli istituti più criticati dalle imprese ci sono le società di assicurazione del credito con l'estero. Anche in questo caso, come in quello delle società di leasing, i riflettori sono puntati sui criteri di valutazione. Per capire meglio come funziona questo settore abbiamo parlato con Luis Cuttica, responsabile della filiale di Milano di Sace, so-



sistema di dialogo su portale (www.exportplus.it) che permette alle aziende di gestire tutti gli aspetti dei propri contratti”. Utilizzando Export Plus, le imprese possono ottenere un'analisi preventiva dell'affidabilità di un cliente estero e richiedere direttamente l'emissione di una polizza di copertura. “I tempi di risposta non superano in media le due settimane lavorative”, ci dice Cuttica.



cietà che offre servizi per le imprese e per le banche. Cuttica ci ha spiegato che, nel momento in cui Sace deve decidere se concedere o meno una copertura di credito, effettua una valutazione 'oggettiva' (sulla specifica operazione contrattuale) e soggettiva (sul soggetto estero). E dunque rientrano nella valutazione i bilanci del cliente straniero, il rischio-Paese ecc.

“Per quanto riguarda i prodotti per le aziende, negli ultimi anni il nostro obiettivo è stato quello di offrire prodotti innovativi per l'assicurazione del credito, capaci di snellire le procedure e ridurre i costi di attivazione e gestione, aspetti particolarmente importanti soprattutto per le aziende di medie e piccole dimensioni. Abbiamo fortemente investito nei servizi on-line, diventando i primi assicuratori del credito in Europa ad introdurre un

Per quanto riguarda i prodotti per le banche, l'offerta di Sace va dalle classiche coperture delle conferme delle lettere di credito - anche queste con possibilità di operare on-line -, alle contro-garanzie su finanziamenti concessi alle aziende per sviluppare progetti di internazionalizzazione. “Sace, in virtù di specifici accordi, fornisce alle banche copertura dal rischio di mancato rimborso del prestito erogato alle imprese, offrendo nel contempo alle imprese un supporto concreto nel sostenere gli affidamenti nei confronti della propria banca. La garanzia di Sace consente alle imprese di non intaccare le proprie linee di credito, liberando più risorse da investire nella crescita. Il tutto senza nessun costo aggiuntivo, poiché il premio è costituito da una quota del margine di interesse complessivamente incassato dalla banca, proporzionale alla percentuale di copertura Sace”.

Concludiamo ricordando che anche Sace ha creato un gruppo di lavoro con Ucima: “Con la creazione del Tavolo Ucima - racconta Cuttica - abbiamo aperto un vero e proprio 'cantiere di lavoro' dove ci confrontiamo direttamente con gli esportatori per studiare insieme le migliori soluzioni 'a misura d'impresa', cercando di adattare i nostri prodotti alle continue evoluzioni dei mercati. Nei primi mesi di attività, abbiamo già ottenuto risultati significativi”.

READERSERVICE.IT UCIMU N.35

UNICREDIT CORPORATE BANKING N.36

MEDIOCREDITO ITALIANO N.37 SACE N.38