

C'È UN ANTIDOTO AL CREDIT CRUNCH

Lavorando sul territorio, Confidi Systema! fa cooperare fra loro i diversi attori (banche, fintech, fondi di credito) per fornire alle imprese supporto non solo finanziario, ma anche operativo

di Andrea Bianchi*

La restrizione creditizia è certificata: l'ultimo dato disponibile di **Bankitalia** sulla Lombardia indica che da settembre 2022 a maggio 2023 si sono persi quasi 13 miliardi di euro di credito, da 235 a 222 miliardi, pari a circa il 5%. Per la componente delle imprese più piccole fino ai 20 addetti il calo è più forte e raggiunge il 7%. Anche il **Fondo di garanzia** nel 2023 rispetto allo stesso periodo del 2022 ha avuto un calo notevolissimo, che sfiora il 50%. Da quando esiste la **Bce**, d'altra parte, non abbiamo precedenti di un'impennata di 400 punti base in un anno, è uno scenario inedito. Le imprese preferiscono essere attendiste, piuttosto che indebitarsi a tassi elevati. La chiusura dei programmi di rifinanziamento Tltro della Bce, che ancora vede le banche esposte per 300 miliardi, probabilmente sta facendo propendere qualche istituto, piuttosto che rifinanziarsi sul mercato a costi elevati, per una preferenza di riduzione degli attivi, nel quadro di gestione economica più utile alla banca.

Quello che cerchiamo di fare noi di **Confidi Systema!** è contrastare questo fenomeno cercando di lavorare di più sul territorio, interpretando la nostra funzione come quella di chi cerca di stimolare l'economia. La nostra mission

fondativa è quella di avvicinare la banca e il soggetto dell'economia reale, facendo azione su entrambi, e specie sollecitando le banche a essere presenti. Inoltre quel che stiamo facendo sempre di più è dare **assistenza alle imprese** anche al di là del mero supporto finanziario, con servizi di consulenza per la gestione finanziaria dell'impresa, la redazione di business plan, attività di controllo della



ANDREA BIANCHI, DG DI CONFIDI SYSTEMA!

gestione. Stiamo lavorando di più: secondo noi è una chiara indicazione dell'apprezzamento che il mercato riserva a questo tipo di atteggiamento.

Stiamo anche investendo, abbiamo scelto di restare fedeli al **piano smart 2023-2025** e quindi inserito diverse nuove persone nell'area commerciale: riteniamo necessario essere più vicini al maggior numero di imprese nonostante la congiuntura, in Lombardia e non solo.

Continuiamo a coltivare rapporti di collaborazione per aumentare l'offerta, sviluppando progetti anche con realtà diverse da quelle tradizionali perché il credito possa essere disponibile per le imprese che ne hanno bisogno. Le **banche** fanno sempre la quota preponderante del lavoro, però ci sono soggetti nuovi, come le **fintech**, le cosiddette **challenger bank**, banche nuove che fanno il

loro mestiere un po' diversamente, i **fondi di credito**: continuiamo a lavorare con intensità per creare un'offerta il più ampia possibile, nella convinzione che se si ferma la relazione di credito si ferma lo sviluppo del Paese.

Quest'anno dal punto di vista dei volumi siamo in linea con l'anno scorso, ma è cambiato il mix dei prodotti e dei clienti: stiamo facendo molte più operazioni finanziarie di medio termine e meno assistenza sul breve. Sul medio termine abbiamo un importante contenuto di **startup** che stiamo assistendo nell'accesso al credito, mentre sul versante del breve si è quasi del tutto affievolita la parte che è stata molto significativa che riguardava l'anticipo dei crediti legati alla partita bonus-superbonus. Continuiamo la nostra attività di credito diretto, stiamo procedendo nei limiti di quel che ci permette la regolamentazione, volumi che esprimiamo dalla fine del 2022 su cui teniamo.

Oltre all'implementazione di una nostra maggiore presenza dei servizi di assistenza alle imprese, anche per costruire un sottostante di **cultura finanziaria** più elevato, stiamo cominciando a inserire nella nostra azione il tema della **sostenibilità**. Questo un po' sul piano dell'attività di valutazione del rischio, e presto anche in termini di assistenza alle imprese, per dare una traduzione pratica su come orientare il funzionamento dell'azienda per essere compliant con le previsioni del meccanismo Esg. La leva della sostenibilità vorremmo fosse un valore: lavoriamo con le banche per agevolare gli investimenti soprattutto sulla quota green, ma anche nell'attività servizi avremo molto da fare nel 2024 e 2025, con un'intensità crescente.

*direttore generale di Confidi Systema!