

Fondo di Garanzia, la rivincita dei Confidi

Con la riforma, il sistema della garanzia privata, che associa un milione di imprese e oltre un miliardo di patrimonio, ritrova e intensifica il proprio ruolo. Intervista ad Andrea Bianchi, direttore generale di Confidi Systema!

di Riccardo Venturi

**LA RIFORMA DEL FONDO DI GARANZIA, IN VI-
GORE DAL PRIMO GENNAIO DI QUEST'ANNO,
HA POSTO TERMINE A TRE ANNI DI SUPPLEN-
ZA DELLO STATO NELLA GARANZIA DEI RISCHI
DEL CREDITO.**

Torna in primo piano il ruolo di garanzia del settore privato, in una logica non più di concorrenza ma di complementarietà con lo Stato. In questo scenario riemerge la centralità dei Confidi, che in Italia hanno un'importanza e una diffusione unica tra i Paesi sviluppati. «Siamo tornati a operare in

modo molto intenso nella garanzia, affiancandola con una serie di servizi di supporto alle imprese coerentemente con il nostro piano strategico Smart» spiega in questa intervista a Economy **Andrea Bianchi**, direttore generale di **Confidi Systema!**, polo del credito che associa oltre 70mila imprese in Lombardia e non solo.

Qual è stato l'impatto della riforma del fondo di garanzia?

Dal 1 gennaio si è definitivamente archiviata quella pagina un po' lunga, che è andata da inizio 2020 a tutto il 2023, che ha visto lo Stato assumere una dimensione enorme di rischi associati ai prestiti bancari. Questa pagina, legata al Covid, si è chiusa con la riforma del Fondo di garanzia, che ha una durata di 12 mesi. È un primo passo verso un cambio di assetto. Il 2024 vede dunque un ruolo dello Stato un po' contenuto rispetto alle garanzie al 100% o al 90% cui abbiamo

assistito in questi anni: viene costruita una logica di complementarietà con il settore privato. L'Italia ha una caratteristica unica tra le economie sviluppate, quella di avere un sistema della garanzia privata molto sviluppato. I Confidi associano un milione di imprese e oltre un miliardo di patrimonio, con 7-8 miliardi di garanzie emesse. La costruzione della riforma va nella logica di

**CON LA RIFORMA SI ESCE DALLA LOGICA
DELLA CONCORRENZA TRA PUBBLICO
E PRIVATO PER ENTRARE IN UNA NUOVA
DIMENSIONE DI COMPLEMENTARIETÀ**

uscire dalla dimensione di concorrenza tra pubblico e privato vista negli ultimi anni per entrare in una dimensione di complementarietà. Questo rimette al centro della scena, per quanto riguarda in particolare il supporto finanziario delle Pmi, la garanzia privata. Noi come tutto il nostro settore siamo molto impegnati a raccontare la riforma del fondo di garanzia un po' in tutte le direzioni, rivolgendoci alle imprese e allo stesso modo al sistema bancario, che deve un po' metabolizzare un modello diverso di operare dopo un periodo non breve, di oltre tre anni.

Come ha cambiato la vostra attività?

In sostanza stiamo tornando a operare tanto nella misura più matura tra quelle che gestiamo, cioè la garanzia. Ma non ci discostiamo dalla strategia che abbiamo formalizzato nel piano strategico Smart che va dal 2023 al 2025, quindi anche prima della riforma del fondo di garanzia, nel senso che nel nostro interpretare una presenza sul mercato diversa, che ha al centro le imprese

sui territori, cerchiamo di costruire del valore che vada oltre il fatto che oggi, diversamente da quello che è successo negli ultimi tre anni, diamo garanzie più alte di quelle dello Stato, diamo l'80% mentre lo Stato si ferma al 55 - 60% o addirittura per certe imprese non interviene perché è tornato a funzionare secondo il modello di rating.

Quali le peculiarità del vostro servizio per le imprese?

Portiamo in dote un vantaggio evidente: garantendo di più rendiamo facilmente accessibile il credito. Ma continuiamo a accompagnarlo con una serie di servizi: crediamo che la finanza ormai sia core business anche



ANDREA BIANCHI



per imprese più piccole, e portiamo servizi di consulenza alle imprese che assistiamo con la garanzia. Diamo un supporto per ingegnerizzarsi un minimo sul piano della strumentazione finanziaria, facendo il business plan, un'attività di reporting, la lettura costante della centrale rischi per evitare problemi con il rating, assistendole verso le opportunità sul versante dell'agevolato, del finanziario e di altre leggi finanziarie. C'è inoltre un ulteriore elemento di grande rilievo.

Prego.

Sempre più cerchiamo di mettere sul piatto della generazione di valore un'attività di misurazione del merito di credito soprattutto



**CERCHIAMO
DI CREARE VALORE
FACENDO ATTIVITÀ
DI DIVULGAZIONE
E SUPPLENDO
ALLA CARENZA DI
AGENZIE BANCARIE**

to sulle imprese più piccole. Diversamente dallo Stato entriamo sempre nel merito della necessità da finanziare, quindi implicitamente misuriamo il rischio. Questo da una parte dà all'impresa la garanzia di essere assistita per l'ottenimento del credito più adatto per risolvere il suo problema o sviluppare il suo progetto, dall'altra la banca, che è sempre meno presente nei territori – le filiali chiudono, gli istituti si accorpano, le persone che lavorano in banca sono diminuite negli anni

– ha la possibilità di avere un partner che fa un pezzo di lavoro che loro possono in qualche modo monetizzare. C'è anche l'aiuto a misurare il merito di credito, che per la banca significa meno fatica per misurare il rischio, per l'impresa la garanzia di ottenere il credito più adatto.

Che altro?

Cerchiamo di creare valore facendo attività di divulgazione. Tornando alle banche, negli ultimi 10 anni hanno chiuso 30mila agenzie, creando un vuoto nei territori. È venuto a mancare un punto di riferimento, una volta si diceva: ci sono il sindaco, il parroco e il direttore di banca, ora non più. Il valore che cerchiamo di creare è anche quello di dare un po' di supplenza a questo venir meno di una componente di sviluppo che le banche hanno sempre fatto. Da una parte rappresentiamo alle imprese le opportunità che ci sono, dall'altra siamo un partner per le banche. Le opportunità sono presentate da un operatore come noi che le presenta assumendosi del rischio, corredandole con un'attività che misura formalizzandolo questo rischio e toglie la fatica di andare a cercare i clienti: questo dalle banche è percepito come un valore aggiunto.

E il vostro piano strategico?

Continuiamo a seguire le sue direttive, ad aumentare la nostra presenza nei territori anche in termini di visibilità sulle varie soluzioni a disposizione: crediamo sia molto importante farle conoscere sia ai finanziatori che alla platea delle imprese. La presenza fisica è un punto centrale, una presenza qualificata perché cerchiamo di affiancare

alla garanzia l'attività di consulenza, il racconto più generale di come possano funzionare per le imprese,

anche quelle più piccole, le soluzioni che consentono di arrivare al credito. È chiaro che le aziende più piccole non possono sostenere costi fissi per la parte finanziaria, ma collaborando con strutture come la nostra hanno la garanzia di trattare adeguatamente un aspetto sempre più cruciale. Troppo spesso abbiamo visto imprenditori bravissimi che per un po' di distrazione nella gestione finanziaria hanno dovuto rallentare o fermarsi.

Dunque il bilancio è positivo.

Sì, come il bilancio 2023 che si è chiuso bene, quindi siamo entrati nel 2024 forti di una capitalizzazione importante. Nel 2023 è stata positiva la marginalità e più in generale tutti gli equilibri, abbiamo cominciato nel 2024 con una dinamica progressiva. Un po' come era nelle attese cresciamo tanto nell'erogazione di garanzia, per via della riforma introdotta a inizio anno. Riforma che, come tutte le riforme, ha bisogno di un po' di tempo per essere capita. Il primo mese è servito a prendere le misure, a marzo e aprile siamo stati decisamente in crescita come a maggio, cercando di corredare la garanzia con i nostri servizi nella gestione d'impresa, e dunque con aspetti qualitativi e non solo quantitativi.

**LA PRESENZA FISICA DEI CONFIDI
SUL TERRITORIO È UN PUNTO
CENTRALE PERCHÉ AFFIANCA
ALLA GARANZIA LA CONSULENZA**