

La congiuntura

# Prestiti, la stretta continua le Pmi cercano alternative

SIBILLA DI PALMA, MILANO

Confesercenti segnala l'ottavo anno di contrazione creditizia. A farne le spese le piccole e medie imprese mentre le grandi sono corteggiate dalle banche. Le prospettive non migliorano. E per chi cerca sostegno l'unica soluzione è uscire dai tradizionali canali di finanziamento

Il peggioramento del quadro macro rischia di costare caro alle imprese italiane, soprattutto quelle di piccole e medie dimensioni, che costituiscono il 99% delle realtà attive nella Penisola. Analizzando i dati di Bankitalia, Confesercenti segnala che siamo alle prese da otto anni con un ciclo di contrazione creditizia, per cui è facile immaginare cosa potrà accadere in uno scenario che vede fermarsi la ripresa del Pil vista negli anni passati.

## EROGAZIONI IN CALO

Nel corso del 2018, segnala lo studio, i prestiti bancari alle imprese non finanziarie sono diminuiti di oltre 56 miliardi di euro, per una contrazione media del 7% sul 2017, nonostante nello stesso periodo il prodotto interno lordo sia cresciuto dello 0,9%. A dare un'immagine poco confortante è anche un recente report del centro studi di **Unimpresa** secondo cui a marzo i prestiti alle aziende sono calati di oltre 66 miliardi di euro (-9%) rispetto allo stesso mese del 2018 passando da 731,8 a 665,2 miliardi. In particolare, sono calati di 26,5 miliardi (-14,94%) i crediti a breve termine (fino a un anno); mentre sono scesi di 25,8 miliardi (-8,05%)

i prestiti di lunga durata (oltre cinque anni); infine, sono lievemente calati di 4,2 miliardi (-2,53%) i finanziamenti di medio periodo (fino a cinque anni).

Lo studio di Confesercenti evidenzia inoltre come siamo di fronte a una progressiva polarizzazione del mercato, con le poche aziende di maggiori dimensioni che perlopiù hanno le spalle robuste per reagire agli alti e bassi della do-

manda e che negli ultimi anni si sono riorganizzate per andare a intercettare la crescita laddove c'è maggiore potenziale in giro per il mondo. Per loro gli sportelli delle banche non si sono mai chiusi, anzi sono spesso gli istituti a inseguirli per proporre loro prodotti, consapevoli di assumere per questa strada rischi contenuti. E poi c'è l'ampia platea di piccole e medie aziende, molte delle quali con un orizzonte di business limitato al mercato nazionale, che si trovano a fare i conti con il credit crunch. I dati di Confesercenti segnalano che nel solo 2018 i prestiti per le imprese tra i 6 e i 19 addetti hanno registrato un calo dell'11,1%, pari a oltre 7 miliardi di euro in meno. Con il risultato di accelerare il circuito vizioso: le imprese sono già in difficoltà, le banche non le sostengono, le prime sono costrette a chiudere o quanto meno a ridurre gli organici, quindi faticano a rimborsare i vecchi prestiti e la situazione appesantisce ulteriormente i bilanci bancari. Senza trascurare le conseguenze sui conti pubblici, con lo Stato che si trova a incassare meno dalle imposte e a spendere di più per il welfare.

## DIVARICAZIONE IN ATTO

Le attività con meno di 20 dipendenti, pur costituendo il 98,2% del tessuto produttivo, ricevono in credito solo il 18,5% del totale dei finanziamenti bancari dedicati alle imprese non finanziarie: circa 58 miliardi su oltre 752 miliardi complessivi. La divaricazione è sempre più evidente anche a livello geografico, con le regioni del

Mezzogiorno che pagano il prezzo più alto alla restrizione del credito bancario. Come ripartire? Confesercenti

sercenti lamenta il fatto che, mentre nei principali paesi dell'Eurozona, Germania e Francia in particolare, sono state da tempo introdotte iniziative pubbliche per favorire l'accesso al credito delle piccole e medie imprese, in Italia si tarda a intervenire.

## SCENARIO IN EVOLUZIONE

Le prospettive per i mesi a venire non solo particolarmente rosee, considerato che alla già citata frenata dell'economia si aggiunge l'allargamento dello spread tra titoli di Stato italiani e tedeschi, che a cascata si ripercuote sulle condizioni di finanziamento delle imprese (oltre che delle famiglie). Senza dimenticare che l'impegno della Bce per assicurare liquidità in abbondanza sui mercati non potrà durare ancora a lungo e il disimpegno dal quantitative easing avviato dall'Eurotower lo scorso gennaio è un primo segnale in questa direzione. Un concorso di fattori che di certo non potrà far mutare l'atteggiamento delle banche, a loro volta in buona parte alle prese con problemi di solidità dei bilanci e sotto la pressione della normativa comunitaria, che impone requisiti patrimoniali sempre più rigidi. A questo, secondo il report di **Unimpresa**, si aggiungono anche le misure fiscali inserite nella legge di bilancio dal Governo, che prevedono più tasse per gli istituti bancari e che potrebbero contribuire a creare ulteriori problemi al motore del credito.

Non resta, dunque, che cercare soluzioni alternative al di fuori dei canali tradizionali. Il dinamismo





della mediazione creditizia è un segnale in tal senso, dato che questi soggetti hanno come attività carat-

teristica quella di mettere in relazione le banche con la potenziale clientela per la concessione di finanziamenti. Se gli istituti di credito vedono limitata la loro capacità di presidio del territorio dai ridimensionamenti degli organici registrati negli ultimi anni, alcune realtà della mediazione creditizia crescono e affinano le capacità di analisi del merito creditizio. Grazie al monitoraggio costante dei bilanci aziendali che permette di individuare le aziende con buoni fondamentali e quindi più interessanti, evitando anche alle banche di doversi sobbarcare il lavoro di screening delle richieste.

#### PEER TO PEER

L'altro grande filone è costituito dai canali di finanziamento alternativo, che vanno prendendo varie declinazioni: dal private equity al private debt, che vedono rispettivamente l'intervento di fondi specializzati nel capitale e sul fronte dell'esposizione debitoria delle aziende, al peer to peer lending, con l'affermazione di piattaforme online che mettono in contatto chi cerca finanziamenti e investitori in cerca di asset class alternative. Fino all'emissione di minibond da parte di aziende non quotate che permette di ottenere fondi dagli investitori in cambio di titoli di credito e all'equity crowdfunding che prevede la sottoscrizione di capitale di rischio, con l'investitore che diventa socio dell'impresa. Per chiudere con le ultime frontiere come l'invoice trading che consente alle aziende di monetizzare le proprie fatture cedendole a investitori privati, superando così la stretta bancaria sul credito.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

#### Focus

##### L'INNOVAZIONE

Accanto allo sviluppo della mediazione creditizia, prendono piede alternative di finanziamento che vanno dal private equity al private debt e al peer to peer lending, con l'affermazione di piattaforme online che mettono in contatto chi cerca finanziamenti e investitori in cerca di asset class fuori dai canoni tradizionali

#### I numeri

# 56

##### MILIARDI DI EURO

Nel corso del 2018 i prestiti bancari alle imprese non finanziarie sono diminuiti di oltre 56 miliardi di euro, per una contrazione media del 7% sul 2017



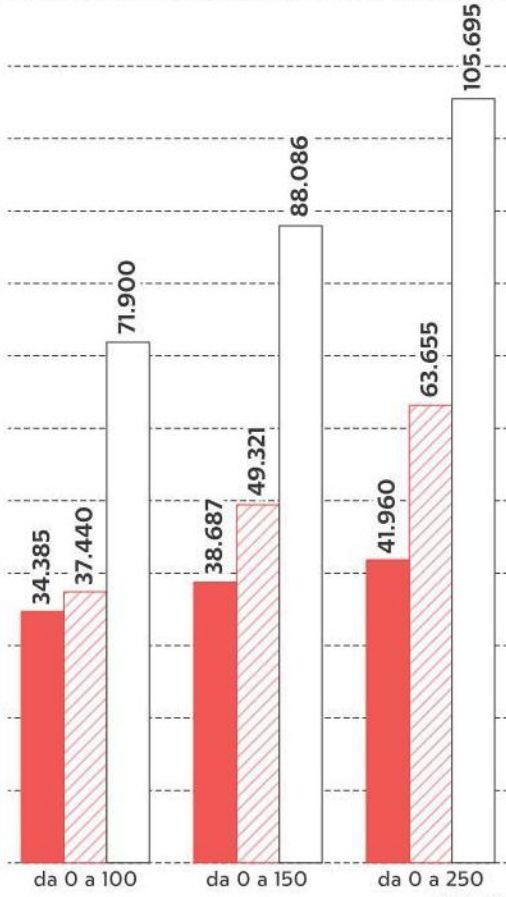
### Inumeri



#### LE GARANZIE CONCESSE NEL 2018 DAL FONDO SU DOMANDE PRESENTATE DAI CONFIDI E DALLE BANCHE

■ CONFIDI    ▨ BANCHE    □ CONFIDI + BANCHE

NUMERO OPERAZIONI ITALIA 2018



FONTI: NSA