

Le banche italiane strette fra vigilanza e sostegno alle piccole e medie imprese

DI ANDREA FERRETTI*

Sicuramente nell'attuale scenario di emergenze multiple (crisi sanitaria, crisi bellica, crisi energetica, crisi alimentare eccetera) le nostre pmi appaiono sotto pressione. E questo perché stanno combattendo una battaglia che le impegna, contemporaneamente su almeno tre fronti. Sui fronti dei prezzi e della disponibilità delle materie prime; dell'esplosione del costo delle fonti energetiche; della riduzione dei consumi. Con l'aggravante che la lievitazione del costo delle fonti energetiche colpisce i tessuti produttivi dei paesi europei con un impatto asimmetrico generando un ulteriore problema di concorrenza tra aziende europee.

Ora, in questo scenario, diventa fondamentale evitare che nostre pmi si trovino a combattere anche su un quarto fronte, quello dell'accesso al credito. Tra l'altro, un fronte particolarmente caldo per le nostre pmi a causa della regola del 90/60/90 che ci ricorda che il 90% delle nostre imprese sono pmi, che il 60% di queste ha un rating non eccelso e che, soprattutto, il 90% di queste aziende ha la banca come principale o unica fonte di sostegno finanziario. Il grosso problema su questo fronte deriva dal fatto che il nostro sistema bancario si trova al centro di un sistema di forze, almeno in apparenza, di segno opposto. Da una parte, l'assoluta necessità di sostenere un comparto produttivo allo stremo per colpa della sequenza ininterrotta di crisi. Dall'altra, la necessità di rispettare gli Accordi di Basilea sulla concessione del credito (utilizzo dei rating interni), nonché le indicazioni di Bce ed Eba sempre più preoccupate che la crisi delle nostre aziende contagi il sistema bancario facendo lievitare il credito deteriorato. Va evidenziato, a questo proposito, che at-

tualmente non si corre affatto il rischio di tornare ai numeri del 2015 con 300 miliardi di credito deteriorato di cui ben 200 miliardi di sofferenze lorde. Tuttavia, non si può neanche trascurare il warning dell'Eba che ha evidenziato un incremento a livello europeo (Italia inclusa) dei crediti in stage 2, ossia di quei crediti che, ancorché in bonis, hanno già evidenziato le prime anomalie. Non è un dramma, ma si tratta di un fenomeno da monitorare con attenzione per evitare che lo stage 2 si trasformi in una molla compressa pronta a scattare trasformandosi in credito deteriorato.

Ciò detto, non appare impossibile per il sistema bancario italiano coniugare sostegno alle imprese e rispetto delle normative di vigilanza. Ma, per fare questo, è necessario che, data l'attuale emergenza, la banca si ponga più vicino all'imprenditore adottando un approccio attivo. Nell'ambito di questo approccio, il grosso del lavoro del gestore della banca deve avvenire a monte della formazione del rating sull'azienda, ossia prima che le anomalie riscontrate degenerino fino ad obbligare la banca a classificare la posizione in credito problematico o deteriorato. E questo gioco d'anticipo è fondamentale perché oggi l'imprenditore non ha solo necessità dell'intervento finanziario della banca, ma anche del supporto dell'istituto e delle indicazioni del gestore per trovare soluzioni condivise prima che sia troppo tardi. Soluzioni che possono spaziare dalla modifica dell'operatività con la banca, alla rimodulazione delle linee di credito fino alla concessione di misure di tolleranza quali l'allungamento dei tempi di rimborso e lo spostamento delle rate. Ovviamente, tutto nel rispetto delle normative di vigilanza. Infine, due considerazioni sull'approccio attivo della banca in tempi di emergenze multiple. La prima è che in questo scena-

rio, sale prepotentemente alla ribalta la variabile strategica «conoscenza». Con la precisazione che con questo termine si intende la conoscenza tecnica della controparte aziendale in termini di settore, di concorrenza, di commesse acquisite, di investimenti a programma etc. Infatti, se il gestore della banca non conosce le aziende del proprio portafoglio, non sarà mai in grado di intervenire preventivamente sull'imprenditore per evitare che siano messi in atto comportamenti in grado di allarmare il rating e rendere problematico l'accesso al credito.

La seconda considerazione è che la necessità di passare all'approccio attivo rilancia il ruolo della banca del territorio a fianco delle banche di grandi dimensioni. Ruolo che sembra messo in ombra dal processo di aggregazioni bancarie e dalla digitalizzazione dilagante. Infatti, come emerso anche nello Strategic Planning Meeting del Banco di Desio tenuto di recente a Napoli, anche le banche di medie dimensioni possono ben interpretare questa mission di sostegno alle nostre pmi. E questo proprio grazie alla vicinanza fisica all'imprenditore che favorisce il sorgere della conoscenza e a un'elasticità che rende più fluido il rapporto con le pmi. E non è cosa da poco considerando che, in uno scenario di emergenze multiple, la banca sopravvive se sopravvive il tessuto produttivo che la alimenta. (riproduzione riservata)

**docente al master in Scienze Economiche e Bancarie
Luiss Guido Carli*

