

# GARANZIE: MUTUALITÀ E INNOVAZIONE AL CENTRO DELL'AGENDA

05/07/2014

ALESSANDRO CARPINELLA\*

*Per le Pmi italiane durante la crisi è stato difficile ottenere credito. Oggi cresce la differenza tra “campioni” e “marginali”. Ma resta fondamentale un mercato privato e competitivo della garanzia. Contro ogni tentazione neo-statalista*

La recessione dell'economia internazionale e la crisi finanziaria iniziata nel 2007 hanno provocato tensioni nelle posizioni patrimoniali e finanziarie sia delle imprese che degli intermediari finanziari. La crisi ha intensificato la contrazione del credito al settore privato, peggiorando la dinamica dei prestiti nel corso del 2013; i prestiti bancari deteriorati, al netto delle svalutazioni già effettuate, sono saliti al 10% di quelli complessivi, il doppio del dato ante crisi. Oggi il credito sta lentamente ripartendo, ma in modo selettivo e secondo due linee di forza: la divaricazione tra imprese qualificate e imprese marginali, e una nuova centralità del problema della capitalizzazione.

---

\* Partner KPMG, CF - [acarpinella@kpmg.it](mailto:acarpinella@kpmg.it)

La “divaricazione”

La crisi finanziaria degli scorsi anni e il deterioramento del quadro economico nazionale ed internazionale hanno comportato un’effettiva e generalizzata contrazione del credito alle Pmi. Tale fase, caratterizzata da atrofia del mercato interbancario, accumulo dei *bad loans*, arresto delle cartolarizzazioni e mancata razionalizzazione delle reti distributive bancarie, sta venendo a conclusione e lascia il posto a una dinamica diversa: la polarizzazione del credito delle banche verso imprese “migliori”, ovvero verso imprese con bilanci qualificati, *rating* alti, disposte a pagare poco il credito, e la più radicale uscita dalle posizioni “marginali”.

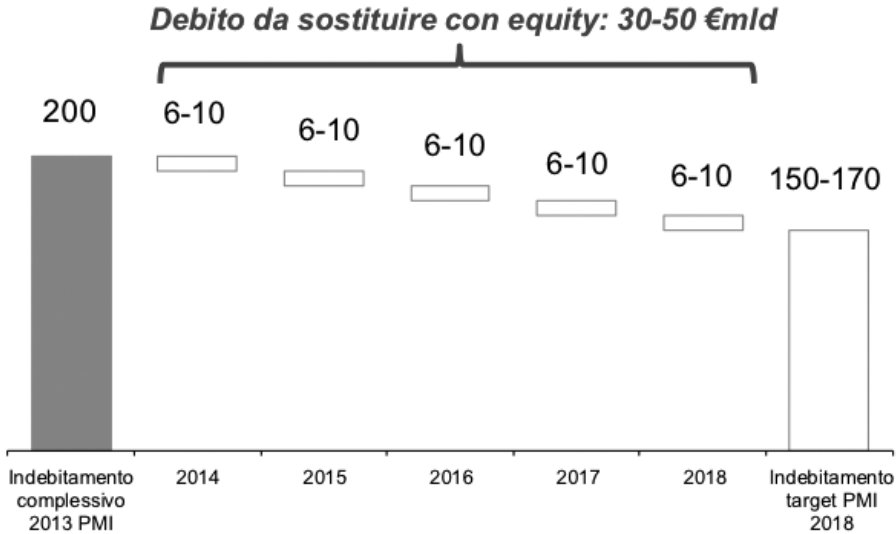
**Figura 1** Le principali caratteristiche dei budget creditizi delle banche



No Equity, no party

Il tessuto imprenditoriale italiano, fortemente incentrato sulle Pmi, è caratterizzato da una forte dipendenza dal credito bancario e da una scarsa capitalizzazione: questo dato storico si è aggravato durante la crisi; larga parte delle piccole imprese italiane, senza maggiore capitale, non può richiedere ulteriore credito perché non avrebbe flussi di cassa sufficienti per ripagare gli oneri finanziari di un volume di credito maggiore. La Banca d’Italia ha stimato che il riequilibrio della struttura finanziaria delle Pmi italiane richieda la conversione in patrimonio di circa 30-50 €mld di debito in 5 anni. Per riportare il *leverage* delle Pmi italiane in linea con la media europea servirebbe un sostegno per convertire debito in patrimonio da un minimo del 15% ad un massimo del 25% dei livelli attuali (cfr. figura 2).

**Figura 2** Livello target 2018 di indebitamento delle Pmi per allineamento a media UE (€mld)



Fonte: Elaborazione KPMG dati Banca d'Italia (2014)

In questo contesto, in cui il fattore critico per le piccole imprese è la capitalizzazione e per le banche l'abbattimento del *cost-to serve*, una *policy* al credito basato esclusivamente sulla garanzia fidi rischia di essere sempre più insufficiente. Accanto alla garanzia fidi – e già se ne vedono le prime esperienze – dovrà prendere forma:

- 1) un'offerta di microcredito che abbatta il *cost-to-serve* delle banche verso le piccole imprese, facendo transitare l'istruttoria e la gestione dei rapporti su strutture (Associazioni di categoria, Confidi) che operano a costi non bancari e non hanno i costi fissi bancari;
- 2) un'offerta di sostegno alla capitalizzazione d'impresa, che nella piccola impresa può essere ragionevolmente effettuata solo dall'imprenditore o dalla sua stretta cerchia di familiari, fornitori, persone di fiducia. Tale offerta potrà prendere la forma di una "garanzia equity", tesa a indennizzare, parzialmente, chi mette capitale in un'impresa dalle perdite in cui dovesse incorrere;
- 3) una più capillare e professionale attività di Assistenza Finanziaria di Base.

Figura 3 Il futuro dell'offerta di Associazioni di categoria e Confidi

