

CREDITO ALLE IMPRESE Le aziende sono alle prese con shock globali e tassi alti. Negli ultimi anni a garantire loro liquidità sono state le protezioni previste dallo Stato. E questo non è il momento di toglierle, dice De Francisco (CF+)

Salviamo le garanzie

di Andrea Cabrini

Non è il momento di toccare le garanzie di Stato, che negli ultimi anni hanno assicurato liquidità alle aziende, oggi alle prese con shock globali e tassi di interesse sempre più alti. Il credito alle pmi è in riduzione e il 2024 sarà già difficile così, attenzione a non aggravare la situazione. Parola di chi, del credito alle piccole e medie imprese, ha fatto il proprio core business, partendo da una banca con 125 anni di storia, il Credito Fondiario, per lanciare CF+, challenger bank di ultima generazione. L'amministratore delegato Iacopo De Francisco ha raccontato alla trasmissione *Ceo Talks* di *ClassCnbc* cosa sta succedendo nell'economia e le strategie della banca per rafforzarsi dopo l'acquisizione di uomini e tecnologie di Credimi, la fintech andata in crisi nel 2022.

Domanda. De Francisco, il credito è calato a settembre del 3,8%. I prestiti alle sole pmi in agosto erano scesi di oltre il 6%. E' una gelata.

Risposta. Oggettivamente l'erogazione di credito alle pmi sta calando. Finanziarsi con questi tassi è estremamente costoso. Per pagare un medio termine al 7-8% serve un ebitda molto ricco. Ma anche da parte delle banche, perfino quelle commerciali, c'è maggiore cautela nell'erogazione.

D. Ma la domanda c'è?

R. Sì, le pmi stanno ancora chiedendo credito. Nel decennio 2010-19 le richieste si erano ridotte. Poi le garanzie dei fondi centrali hanno rappresentato l'elemento fondamentale per fare ripartire il credito.

D. Ora si va verso la scadenza di quegli schemi.

R. È sicuramente necessaria una rivisitazione, perché è vero che, in qualche modo, hanno un po' drogato - mi si passi il termine - il mercato. Ma se guardo al 2024, tra i tassi, l'andamento del pil, e l'incremento dei default che tutti ci aspettiamo, penso che eliminarle possa essere sbagliato e molto rischioso.

D. Teme un inverno di credit crunch?

R. Tutti ci aspettiamo un aumento dei fallimenti e delle situazioni di insolvenza. In piccola parte sono già nei primi numeri. Un clima che porta le banche a ridurre la fornitura di credito al sistema.

D. Come rispondete come CF+?

R. Puntiamo su diversificazione settoriale e geografica. E su tre prodotti: breve termine, factoring, e acquisto di crediti fiscali. Spesso le aziende non si rendono conto che il credito fiscale può essere una fonte di liquidità. E la liquidità oggi si fa ancora più preziosa.

D. Voi come la raccogliete?

R. Con un prodotto retail rivolto alla clientela che ha un conto deposito online. Raccogliamo in Italia, Germania, e a breve anche in Olanda. E la cosa interessante è che la remunerazione, su base temporale, si sta appiattendendo, nel senso che i ritorni a 12 e 60 mesi sono quasi uguali. Segno che i clienti stanno iniziando a capire che questi tassi non rimarranno per tanto sul mercato, e si spostano su durate più lunghe. Come dire che si ritiene di essere arrivati in cima alla curva, e che nel secondo semestre del prossimo anno si comincerà a scendere.

D. Anche il Btp offre il 5%. Il Tesoro è un vostro concorrente?

R. La clientela che investe in conti deposito non è la clientela che investe in Btp. È una fascia più dinamica, che sposta i propri soldi in funzione delle remunerazioni. Sono due segmenti diversi.

D. Arrivano i rating sull'Italia. Il rischio paese tornerà a crescere?

R. A questi livelli di indebitamento e a fronte di questi tassi un po' di pressione è quasi automatica. Sicuramente ci sarà un po' di speculazione. E questo spinge a cautela. Ci rendiamo conto delle ten-

sioni dei mercati, ma sulla nostra operatività questo arriva in modo indiretto.

D. Anche voi però emettete obbligazioni. Lo avete fatto con un bond per finanziare il recente acquisto di Credimi

R. Sì. È stata la nostra prima emissione, lanciata a solo due anni dalla nascita, e ha avuto successo, con 25 milioni raccolti da investitori qualificati che hanno sposato il progetto.

D. Che valore aggiunge il business di Credimi?

R. Agisce in un mercato molto particolare: il Digital Lending. È una forma di erogazione che ha avuto molto successo. Nei suoi anni di attività Credimi aveva valutato richieste per un controvalore di 17 miliardi. Su 100 mila aziende ne aveva finanziate 10 mila, per 2 miliardi di erogazioni. Poi, con l'aumento dei tassi, è andata in difficoltà, perché non si trattava di una banca, ma di una piattaforma.

D. E siete intervenuti voi.

R. Abbiamo acquisito il ramo d'azienda, gli asset tecnologici, e le persone che in qualche modo ci lavoravano. Si trattava del grande valore del gruppo, gennaio partimmo con la nostra offerta di digital lending e abbiamo obiettivi ambiziosi. Puntiamo a erogare più di un miliardo di euro a un target di piccola impresa con un valore di erogato medio tra i 100 e i 300 mila euro.

D. È anche una sfida alle banche tradizionali.

R. Gestire una challenger bank è sia facile che difficile: da una parte non hai alle spalle il peso di una legacy, dall'altra devi crearti una presenza sul mercato. Ma i momenti di discontinuità come questo sono proprio quelli nei quali gli attaccanti riescono ad avere più spazio. E il nostro, in Italia, è un modello di frontiera.

D. Avete alle spalle un socio come Elliott. Che piani ha per il vostro futuro?

R. Elliott non è un fondo di private equity, non ha il tipico orizzon-



te temporale di 4 o 5 anni. È entrato 7 anni fa nel Credito Fondiario e il suo capitale ha permesso al gruppo di consolidarsi. È un investitore professionale, che lascia lavorare il management e supporta le scelte.

D. Anche quelle straordinarie? Avete qualche target nel mirino?

R. Noi prevediamo un futuro di crescita. Che passa anche attraverso m&a. È chiaro che di tante challenger bank ne rimarrà solo qualcuna. E il consolidamento è necessario, per favorire diversificazione e processi di scala. In questi due anni abbiamo fatto altre tre operazioni oltre a Credimi. E siamo sempre attenti al mercato. Non possiamo anticipare nulla, ma ne parleremo.

ha collaborato Adolfo Valente

06901

ORSI & TORI

DI PAOLO PANERAI

06901

Nel mare magnum del debito italiano e quindi del non facile bilancio di previsione per il 2024, c'è anche un tema che tocca la struttura portante dell'economia, cioè delle pmi. Cioè a dire il 40% del pil del Paese e il 50% dell'export italiano. Da tempo l'Europa, non l'Italia da sola, hanno previsto che i finanziamenti alle pmi, con accentuazione nel periodo del Covid, fossero garantiti da ciascuno stato. In Italia, per il

periodo Covid, è stato stabilito che ciascuna pmi potesse ottenere garanzia dallo stato per finanziamenti bancari fino a 5 milioni di euro. Nel periodo del Covid i finanziamenti allora con garanzia del Mediocredito centrale e di Sace sono arrivati a circa 300 miliardi di euro. Chi potesse quindi che queste garanzie abbiano pesato e pesino per 300 miliardi sul disastroso bilancio statale, che ha un debito superiore al 140% del pil, cioè del fatturato dello Stato, sbaglierebbe clamorosamente. Infatti nel bilancio dello Stato è sempre stato inserito solo il rischio reale di veder scattare la garanzia, che da tempo è stimato in un massimo del 10% dell'importo, visto che l'altro 90% viene pagato regolarmente dalle pmi e quindi non dà luogo all'escussione della garanzia statale.

Nella rubrica Orsi & Tori sul numero settimanale di Milano Finanza del 14 ottobre Paolo Panerai invitava il governo a non cancellare il sistema delle garanzie statali sui finanziamenti alle imprese



*Iacopo De Francisco
CF+*