

Dal credito alle pmi ai basket bond: tutti gli strumenti che le banche mettono al servizio dell'economia lombarda

Finanza e imprese, come riaccendere gli investimenti

DI MAURO ROMANO

Per sostenere un'economia regionale come quella lombarda, basata sulle imprese sia grandi che piccole e che fa per il 23% del pil italiano, serve un sistema bancario e del credito che supporti il tessuto imprenditoriale. Su questo i tre ospiti della rassegna Vincenzo Paolo Carbonara, head of alternative financing di Cdp, Giovanni Battista Ruscito, head of tax credits execution di Banca CF+, e Fabio Bianchini, head of B-ilty, ramo di Illimity Bank, sono pienamente d'accordo.

Vincenzo Paolo Carbonara (Cdp) ha parlato dell'impegno che l'istituto finanziario dello Stato ha messo in atto per supportare le pmi. Nel dettaglio, tramite l'innovativo strumento dei basket bond. «La formula del basket bond è questa: alla base ci sono delle emissioni di minibond da pmi o mid cap, del valore tra 1 e 10-15 milioni di euro», ha spiegato Carbonara. «Le pmi

emettono questi minibond, un veicolo di cartolarizzazione li mette insieme creando una massa critica, e Cdp sottoscrive dei titoli di debito rappresentativi di quei minibond, con scadenze fino a 7-8 anni». «Con il ricavato le pmi finanziano un piano di investimenti». Una formula che ha riscosso notevole successo e che «sta diventando sistemica. In Lombardia è andata molto bene e replicheremo in altre regioni. In Campania la prima operazione è già stata fatta e faremo la seconda. Poi le faremo anche nel Lazio e in Emilia Romagna», ha annunciato. «Si tratta di fare finanza alternativa con strumenti innovativi».

«Noi di Cdp adottiamo un approccio anticiclico: siamo vicini alle pmi quando non è facile esserlo. Utilizziamo risorse pubbliche per calmierare i tassi d'interesse e allungare le durate».

E a supporto delle imprese piccole e medie occorre anche Banca CF+. «Siamo una banca nata per supportare le imprese», ha detto Ruscito. «Non abbiamo filiali, siamo solo fintech; ci rivolgiamo sia a pmi che a imprese più grandi. Per la maggior parte acquisiamo crediti Iva,

andando a confrontarci con un debitore molto particolare che è lo Stato». Una caratteristica, quella di essere tutta fintech, che porta a un vantaggio: «Nella valutazione dei crediti utilizziamo tecnologie fintech, che ci permettono una rapidità di esecuzione delle valutazioni». «Facciamo un servizio *taylor made*» ha concluso Ruscito, «non siamo standardizzati, cerchiamo di adattarci alle esigenze del cliente».

Fabio Bianchini (B-ilty) ha ammesso che «il vero problema è quel -30% di investimenti», riferendosi al dato negativo portato alla luce nel corso dell'evento dall'ad di Leanus Alessandro Fischetti. «Se non troviamo un modo di semplificare l'accesso delle

piccole imprese al credito, l'Italia è finita», ha detto. «Facciamo questo, nient'altro. B-ilty è la banca digitale di Illimity, l'ultima nata del gruppo, che tra le pmi guarda alle piccole, da 500 mila fino a 20 milioni di fatturato circa. È il bisogno specifico che ci fa individuare il cliente». (riproduzione riservata)



Vincenzo Paolo Carbonara
Cdp



Giovanni Battista Ruscito
Banca CF+



Fabio Bianchini
B-ilty (Illimity)

