

L'intervento - Meet the Champions

Banche, imprese e filiere: patto a tre contro le crisi

di **ROBERTO GHISELLINI***

Da un contesto geopolitico complesso, sospinto dalla transizione energetica e digitale, nasce la fase di trasformazione che il sistema produttivo sta attraversando. I conflitti globali incidono su energia, costi e catene di approvvigionamento, alimentando un clima di incertezza che ricade sulle imprese in termini di capacità di adattamento e visione strategica. In questo scenario, il rapporto tra banche e aziende sta crescendo oltre la tradizionale erogazione del credito, per assumere un carattere sempre più consulenziale e di partnership. Gli imprenditori chiedono strumenti flessibili, supporto all'innovazione e una lettura avanzata e prospettica dei rischi, ma soprattutto interlocutori in grado di accompagnarli nei percorsi di crescita, internazionalizzazione e transizione tecnologica.

È un'evoluzione che non può prescindere dal ruolo ormai fondamentale delle filiere: le aziende operano infatti in ecosistemi interconnessi, in cui la solidità di ciascun attore incide sull'intera catena del valore. Le banche possono svolgere una missione chiave nel rafforzare le connessioni tra capofiliera e fornitori, accompagnando dalla singola impresa all'intera filiera con strumenti di *supply chain finance* e soluzioni in grado di migliorare la liquidità e ridurre le asimmetrie informative.

Il credito diventa così un impulso

per stabilità e continuità produttiva, contribuendo a consolidare il legame tra bisogni delle aziende, specificità dei territori e catene del valore ma anche orientando le risorse verso modelli di sviluppo sostenibili e duraturi. Questi mondi orbitano attorno a un elemento: la relazione.

Il rapporto di fiducia tra azienda e banca diventa il perno di una relazione sempre più stretta e connessa, progettuale e complice, andando a toccare la progettualità, l'evoluzione strategica, lo sviluppo internazionale, le opportunità di «come» affrontare ogni momento importante di un percorso condiviso. Comprendere le comunità, le realtà produttive e i loro bisogni sono leve decisive.

La banca come partner per le strategie di sviluppo, nazionali e internazionali, può mettere a disposizione inoltre strumenti di finanziamento che vanno oltre i canali tradizionali: si pensi al private equity, ma non solo. Anche l'open innovation si sta affermando come leva strategica per sostenere crescita e innovazione, favorendo l'incontro tra imprese, startup e nuovi modelli di business.

Un contesto articolato, dove il sistema bancario è chiamato a svolgere un ruolo di stabilità e impulso, rafforzando la competitività del Paese attraverso un sostegno concreto alle imprese e alle loro filiere. Una logica di partnership di lungo periodo.

**Condirettore generale
Crédit Agricole Italia*

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Crédit Agricole Italia Roberto Ghisellini

