

Parla Gianluigi Serafini

# Per le piccole imprese credito col contagocce



Le Pmi stanno incrementando la loro richiesta di finanziamenti. Lo attestano i dati forniti dal barometro elaborato da Crif sulla base di 8 milioni di posizioni creditizie: nel 2012 le domande sono cresciute dell'1,8%. Ma a fronte di una domanda che cresce le erogazioni sono in calo. Ad ottobre 2012 erano diminuite del 2,9% rispetto al 2011. Anche il mercato del credito agevolato si è ridotto. Una situazione complessiva che rappresenta un termometro del basso livello di fiducia in una ripartenza da parte delle imprese.

Il credito all'economia si va sempre più assottigliando. E' in atto una stretta dei finanziamenti bancari alle imprese che è oggettiva. Ai piccoli e medi imprenditori le banche rispondono sempre più spesso negativamente.

C'è una caduta verticale dei prestiti alle imprese. Secondo i dati forniti dalla Banca d'Italia, il calo è del 3,4% su base annua, il più ampio rilevato dal 2009.

Quando anche i finanziamenti vengono erogati, i tassi di interesse sono estremamente alti rispetto a quelli praticati negli altri paesi europei.

Basti pensare che in Finlandia sono all'1,99%, in Germania al 2,92%, in Spagna al 3,06%, mentre in Italia si paga in media il 4,05%. Un problema quello dello scarso e caro credito che rischia di frenare sul nascere la voglia

di ripartire di tanti piccoli imprenditori. Di questa grande frenata delle banche e del ruolo che può svolgere Artigiancassa nell'ambito del credito agevolato, parliamo col presidente della banca dedicata al mondo dell'artigianato e delle piccole imprese, Gianluigi Serafini.

**Artigiancassa è sempre stata identificata quale ente gestore di agevolazioni di carattere pubblico (Legge 949/52-legge 240/81 e altre). Con il taglio totale dei trasferimenti statali alle Regioni, su questi strumenti agevolativi come intende Artigiancassa S.p.a. riposizionarsi nel rapporto con le imprese artigiane e le micro e piccole aziende?**

Artigiancassa continua a gestire in diverse regioni italiane le agevolazioni tradizionali delle leggi 949/52 e 240/81,



di Sergio Giacchi

Giornalista, responsabile ufficio stampa CNA Marche

ch  
im  
ch  
rei  
ce  
fis  
de  
ric  
l'a  
in  
zi  
di  
ve  
di  
de  
su  
ni  
st  
ur  
vi  
Pa  
sp  
de  
fir  
ui  
ro  
  
il  
n  
c

## VISTO DA VICINO


**GIANLUIGI  
SERAFINI**  
 UN GRANDE ESPERTO  
 IN AMBITO BANCARIO  
 E ASSOCIATIVO

Gianluigi Serafini è nato a Ravenna 55 anni fa. Avvocato, è managing partner di Lexjus Sinacta di Bologna, associazione professionale tra avvocati e dottori commercialisti. È stato vice presidente di Artigiancassa, la Banca del Gruppo Bnp Paribas dedicata al mondo dell'artigianato e delle piccole e medie imprese (partecipata per il 26,14%, attraverso Agart, da Confartigiana-

to, CNA, Casartigiani e Fedart Fidi) dal 1994 al 2005.

È stato componente del Consiglio di Amministrazione di BNL dal 1999 al 2002, oltre ad aver ricoperto numerosi incarichi in ambito associativo, bancario ed assicurativo. Attualmente ricopre l'incarico di presidente di Artigiancassa.

che sono tuttora molto apprezzate dalle imprese artigiane. Non vi è dubbio però che per una serie di fattori esogeni (carenza di fondi, nuove logiche nella concessione di incentivi, tendenza a misure fiscali più che a contributi), il mercato dell'agevolato si sia progressivamente ridotto. Artigiancassa già dal 2009, con l'adozione di un piano industriale molto innovativo, ha affrontato questa situazione, muovendosi in duplice direzione: da un lato diversificare gli interventi agevolativi, orientandosi verso nuovi spazi di azione e proponendosi come partner delle amministrazioni regionali anche sulle aree della garanzia, dell'internazionalizzazione, dell'innovazione e delle start up d'impresa; dall'altro adottando un modello distributivo di prodotti e servizi delle società del Gruppo BNL BNP Paribas attraverso gli Artigiancassa Point, sportelli attivati direttamente all'interno delle sedi delle Associazioni e dei Confidi artigiani territoriali, accessibili con un processo semplice e fortemente sburocratizzato.

**"Il piccolo non è più bello". È questo il pensiero di molti economisti ed alcuni alti dirigenti di istituti di credito locali, i quali ritengono che le sole "luci"**

**del tessuto produttivo delle quattro regioni del centro nord siano le aziende di grandi e medie dimensioni che sono riuscite ad affermare il "brand" e conquistare mercati internazionali. Qual è il suo pensiero quale presidente di una banca che ha fatto del mercato della micro e piccola impresa e dell'artigianato il suo core business?**

Sull'abusata questione della dimensione d'impresa si sono già sprecati fiumi di parole. Il tessuto produttivo italiano è formato in larghissima parte da micro e piccole imprese che hanno avuto la capacità e la forza di fare del "made in Italy" un vanto e una bandiera in tutto il mondo. Certo, l'attuale situazione economica mette in difficoltà soprattutto questa tipologia di imprese, che tuttavia stanno reagendo anche attraverso forme di aggregazione in reti di imprese. Le reti, soprattutto per le imprese più piccole, si presentano come uno strumento fondamentale per poter operare con successo in uno scenario economico globalizzato. Il contratto di rete si può definire una forma aggregativa "ibrida" e aggiuntiva che permette da un lato il mantenimento dell'indipendenza e dell'identità delle singole imprese e, dall'altro, di avvicinarsi ad una

dimensione adeguata per competere sui mercati globali con riferimento ad uno specifico obiettivo.

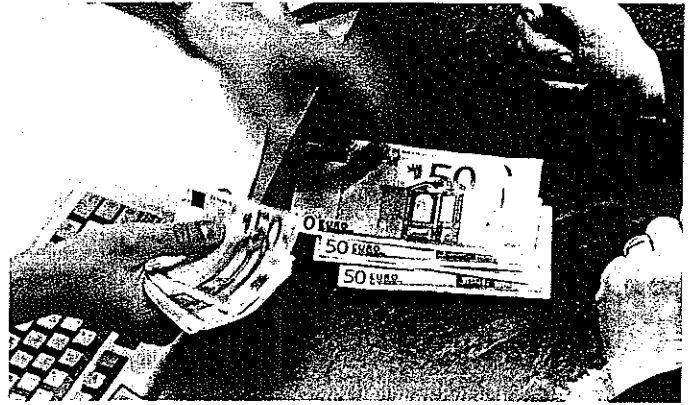
**In una situazione di crisi senza fine in cui l'elemento fiducia sta venendo meno, le banche non si fidano più; tanto che non si prestano soldi neppure tra loro e il principale canale di finanziamento, ossia i prestiti interbancari, sta venendo meno con la conseguente riduzione dell'erogazione del credito al sistema produttivo, alle imprese e alle famiglie. Come si pone e cosa può fare Artigiancassa?**

Nel nostro modello distributivo gioca un ruolo fondamentale la condivisione, alla quale però noi di Artigiancassa, diamo un valore ancora più ampio ed importante, poiché la intendiamo come la valorizzazione del patrimonio di conoscenza dell'impresa e del territorio su cui opera, patrimonio che è peculiare delle Associazioni artigiane e dei Confidi. Questo significa adottare una valutazione istruttoria basata non solo su numeri e formule ma che tiene conto anche di altri fattori legati al territorio, alle relazioni dell'impresa, ai suoi progetti, alle sue potenzialità. Su questa linea, abbiamo stipulato con

**INTERVISTA**

CNA e le altre Associazioni un importante accordo in ordine all' "istruttoria condivisa", grazie al quale, nella fase di istruttoria delle richieste di finanziamento veicolate dagli Artigiancassa Point sul territorio, vengono valorizzate proprio la conoscenza diretta delle imprese detenuta dalle Associazioni e la garanzia dei Confidi sia 106 che 107. Le richieste processate dagli Artigiancassa Point consentono di trasferire direttamente al nucleo deliberativo tutte le informazioni utili all'accoglimento delle operazioni di credito tradizionali e funzionali ad una valutazione più corretta, puntuale e rapida. A questo si aggiunge che in considerazione del contenimento della rischiosità dei fidi derivante dalla garanzia dei Confidi e dalla conoscenza diretta delle imprese, Artigiancassa può erogare i finanziamenti alle migliori condizioni economiche di tasso e di costi. Direi che è un grande segnale di fiducia nei confronti del mondo produttivo.

***L'appartenenza ad un grande gruppo internazionale quale BNP Paribas non pensa possa trasferire al nucleo deliberativo del progetto Artigiancassa Point***



***una cultura relativamente al merito creditizio tipica di un Istituto abituato storicamente ad operare con una clientela corporate?***

In parte ho già risposto a questa domanda descrivendo l'istruttoria condivisa, e mi pare che il rischio da voi paventato non si corra, tutt'altro.

In più mi preme sottolineare che BNP Paribas è una banca fortemente orientata al mercato retail in tutti i paesi in cui è presente, e che anche BNL, che storicamente è stata per

anni la banca delle grandi imprese e della pubblica amministrazione, si è molto avvicinata al segmento delle piccole imprese, proponendosi come banca dell'economia reale, vicina alle loro esigenze, puntando ad affermarsi sempre più come partner di riferimento del mondo imprenditoriale. Proprio per questo sta accentuando l'attenzione e la collaborazione verso le Associazioni imprenditoriali e i Confidi che lo rappresentano attraverso la stipula di numerosi accordi sul territorio