



Giuseppe G. Santorsola
 twitter @ggsantorsola

ALTERNATIVE DI CREDITO

Ho dedicato recentemente attenzione alle difficoltà del sistema bancario tradizionale nell'intercettare correttamente la domanda di credito. Con alcune apprezzabili eccezioni, molte banche appaiono meno in grado di identificare il "buon" credito e sono condizionate dall'addensamento nei loro bilanci di finanziamenti preesistenti che non promettono esiti favorevoli nel prossimo futuro ed appaiono meno in grado di coprire il fabbisogno prevalente attuale delle imprese clienti, più orientato verso il medio-lungo termine.

Il sistema finanziario offre numerose alternative, guidate da provvedimenti legislativi succedutisi negli ultimi anni, efficaci in prevalenza su imprese di dimensioni non troppo piccole. Si stanno promuovendo così strumenti che possono disintermediare il canale bancario. Non tutti gli attori tradizionali, infatti, si mostrano disponibili nell'indirizzare propri clienti verso i nuovi soggetti, temendo di perderne la fidelizzazione nel rapporto e, soprattutto la gestione dei flussi di cassa. Alcune soluzioni, tuttavia, non sono state in grado di raggiungere le masse critiche necessarie per risultare redditizie aree di business. Cito fra le altre i mini-bond e le cambiali finanziarie, il lea-

sing e il factoring, le strutture dell'AIM, del MAC e del progetto ELITE, le soluzioni di crowdfunding, club deal e di altra finanza "decentralizzata", l'offerta ampiamente diversificata di private equity e, più recentemente, di private debt, meccanismi di garanzia attraverso la nuova funzione dei Confidi e la forte presenza di strumenti di garanzia approntati da strutture pubbliche nella condizione di emergenza pandemica, ma destinata a rimanere quale soluzione "ponte" per disegnare un nuovo modello di intervento pubblico temporaneo nella gestione di fasi critiche della vita delle imprese. In questo contesto si inseriscono anche innovazioni nel segmento delle cartolarizzazioni quali fornitori di protezione anche preventiva sul rischio di credito, la variabile nella quale molte banche si trovano in difficoltà nella gestione andamentale delle posizioni assunte.

Tutto ciò rientra in soluzioni normative riconducibili a direttive europee quali la AIFMD, la normativa per gli ELITE, i Mortgage Credit, le soluzioni legate alla SFDR e, più in generale, alle iniziative di riconversione verso attività coerenti con i principi ESG degli SRI.

Il complesso delle iniziative meriterebbe una riqualificazione normativa più coordinata, poiché risulta dalla sovrapposizione dei numerosi decreti che si sono succeduti

nell'ultimo anno e mezzo e convivono con altre misure meno efficaci o talvolta in grado di rendere complesse le procedure che conducono all'approvazione delle domande di assistenza o finanziamento.

Si rende utile impostare un disegno di politica industriale, una sorta di Testo Unico che donasse uniformità dei principi, differenziazione dei canali, semplificazione delle procedure e sostituzione o ammodernamento di normative storiche comunque efficaci (cito quale esempio la Legge Sabatini e la Legge Ossola) capaci di fungere in passato da importanti moltiplicatori nei loro segmenti di competenza.

Secondi i modelli più consolidati di strategie di settore, si realizzano condizioni di competizione e collaborazione fra intermediari, utili per una sinergia positiva a favore delle aziende target dei finanziamenti. I diversi canali procedono con metodologie ed orizzonti temporali differenziati alla valutazione delle proposte e dei relativi dossier, moltiplicando utilmente i giudizi che portano all'intervento o meno nelle iniziative. Le stesse banche rinvengono vantaggio nel verificare le proprie valutazioni e nel potersi concentrare sulle forme di finanziamento più consone alle loro forme di raccolta. Il tutto in accordo con i reiterati inviti del Governatore verso più diversificati canali di finanziamento delle imprese.