

TESTATA	DATA USCITA	SOGGETTO	LETTORI	FONTI	INDICE	%ESP. PAG.
www.fortuneita.com	4 mar 2020	Credit crunch			0,0	2,7 3

<https://www.fortuneita.com/2020/03/04/crediti-alle-pmi-sempre-piu-giu-arriva-lo-scoring-per-smuovere-il-sistema/>

1/3



Home / [Economia](#)



La stretta sui prestiti delle banche alle imprese non accenna ad allentarsi: secondo gli ultimi dati pubblicati da **Bankitalia**, a dicembre il calo dei prestiti si è attestato a -1,9%, in linea con il -2% del mese precedente. Risultati che descrivono la risposta di "un sistema bancario estremamente rigido", a un modello d'impresa che, tuttavia, se messo a confronto con quelli degli altri Paesi europei, "pretende molto" dalle banche. Ne è convinto Mauro Finiguerra, commercialista con esperienza trentennale nella consulenza aziendale strategica, collaboratore di Nexumstp Spa. Finiguerra, in un'intervista a Fortune Italia, spiega cosa cambia tra i modelli d'impresa italiani e quelli esteri facendo luce sulle origini del fenomeno del "credit crunch" e sulle possibili soluzioni per le micro e nano imprese italiane che decidono di chiedere un prestito.

Come cambia il rapporto tra impresa, imprenditore e capitale in Italia e negli altri Paesi Ue?

Il peso dei finanziamenti bancari nei bilanci societari delle imprese italiane è, in media, superiore al 60% del debito totale. Mentre in altri Paesi come Germania, Regno Unito e Francia è inferiore al 50%. Questo significa che oltreconfine prima badano a costruire qualcosa di concreto e poi, semmai, ricorrono al credito. Mentre in Italia spesso si chiede alle banche quasi di puntare su scommesse invece che su progetti ed idee imprenditoriali. Se da una parte è vero che l'imprenditore italiano ha maggiori difficoltà dei suoi colleghi europei ad accedere al mercato bancario, dall'altra sembrerebbe un po' cercarsela perché non si può neanche pensare che un'idea o un progetto d'impresa debbano essere interamente pagati dagli altri. Se l'imprenditore crede nella propria idea deve in qualche modo sostenerla anche con i numeri, o quanto meno con la capacità di usare il linguaggio giusto per dialogare con chi ha il capitale necessario a svilupparla. In questo senso invito gli imprenditori a guardare il film sulla storia di Enzo Ferrari, c'è molto da imparare da quella vicenda.

Sta dicendo che la rigidità bancaria è figlia di richieste di prestito 'poco convincenti'?

No, dico solo che probabilmente questa tendenza delle imprese italiane a rischiare il meno possibile in proprio, rivolgendosi alle istituzioni finanziarie, ha come effetto quello di spingere le banche a proteggersi ulteriormente. Ma la scarsa capitalizzazione delle imprese s'innesta su un sistema bancario che comunque è estremamente rigido. Le banche italiane invece di basare l'offerta di credito sugli elementi fondamentali dell'impresa o sulle garanzie personali dell'imprenditore, tendono a far pesare molto anche le questioni formali e il rispetto ossessivo delle norme europee ed internazionali (ad esempio gli standard di Basilea 3 e del recente IFRS 9). Certo sono norme che tutti i sistemi bancari europei devono implementare, ma la conseguenza spesso è che l'impresa italiana si trova a dover pagare il denaro molto più caro del costo che deve sopportare un'impresa europea, magari solo perché gli indici di bilancio calcolati dalle banche con il sistema software certificato non sono molto lusinghieri. Mentre all'estero, non solo nei Paesi europei, ma anche extracomunitari, in genere viene applicata maggiore elasticità nell'istruttoria di un prestito. Si ricorre ad una valutazione dell'affidabilità dell'impresa utilizzando principalmente il riferimento alle garanzie personali del richiedente, oltre che al cash flow, cioè la liquidità che quell'azienda produce in un anno. E i tassi di accesso al credito in Paesi come Francia, Inghilterra e Germania non superano il 2% o 3%. Mentre in Italia un'azienda con rating basso o nullo può arrivare a pagare anche il 7% o 8% di interessi. Costi proibitivi e che inevitabilmente si riflettono sull'andamento negativo della maggior parte delle imprese italiane.

È anche vero che il panorama imprenditoriale italiano è molto diverso da quello estero

Esatto. L'Italia è il Paese in assoluto in Europa in cui ci sono più micro e nano imprese, per un totale di cinque milioni e mezzo di partite iva, il cui volume d'affari individuale non supera di solito i due milioni di euro. Non esiste un'altra pletera così ampia di imprenditori a disposizione di un mercato economico finanziario. In Francia, Germania e Inghilterra se ne contano poco più della metà, il 60% circa. Addirittura in Francia il 75% delle imprese, che sono di medie e grandi dimensioni, si concentra nella sola zona di Parigi, quindi si tratta di realtà economiche e imprenditoriali completamente diverse dalle nostre. E questo è un altro elemento di differenza che crea una grande disparità di trattamento nell'approccio che ha l'impresa verso la banca.

Leggi anche

Scuole chiuse, la resa all'emergenza Coronavirus
4 Marzo 2020

Non solo calcio, il Coronavirus rischia di fermare lo sport
3 Marzo 2020

Pubblico e privato, il Coronavirus fa la differenza
2 Marzo 2020

