

ottobre 2022

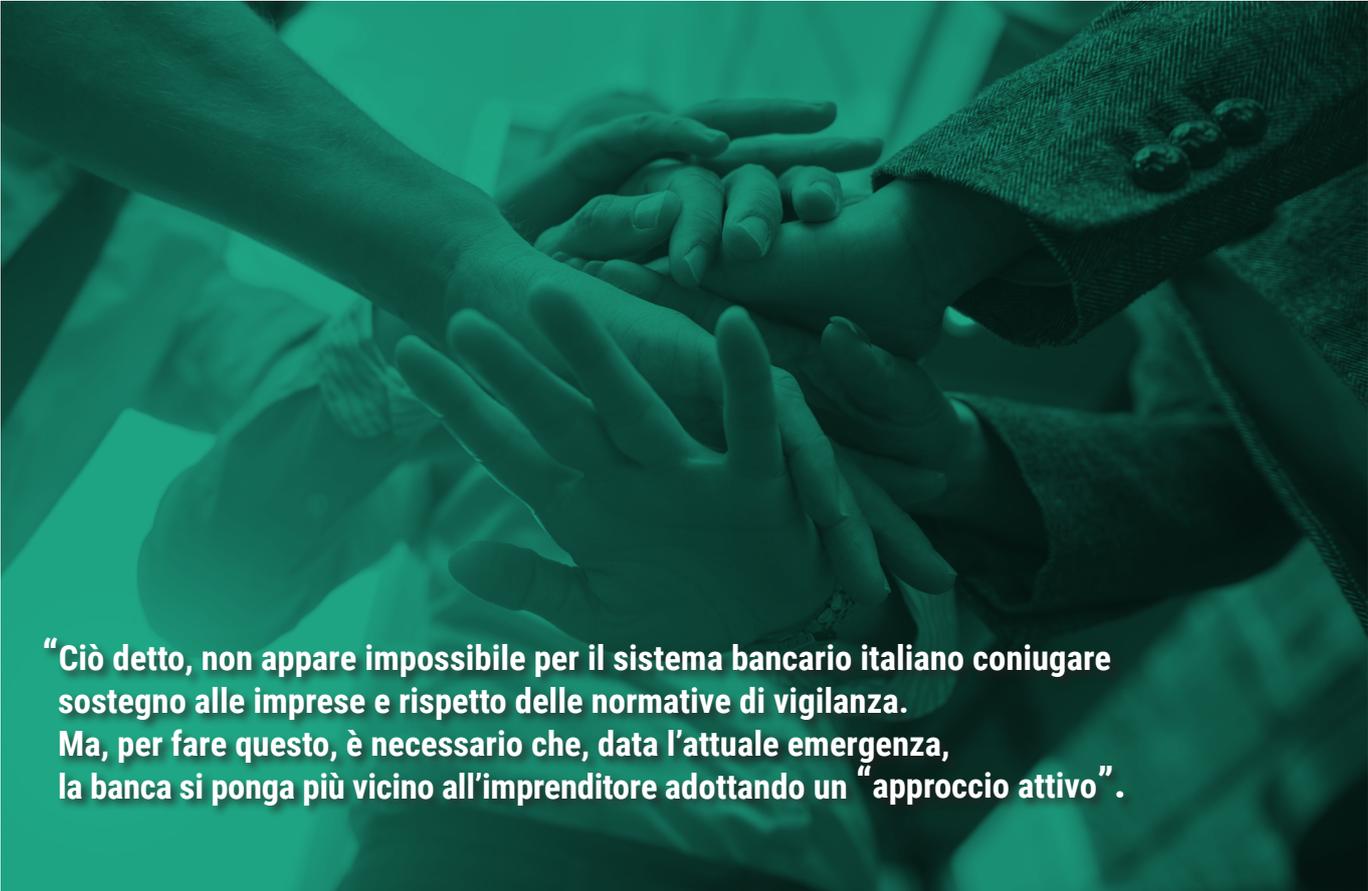


## L'ATTUALE SCENARIO DI EMERGENZA ESALTA IL RUOLO DELLA BANCA DEL TERRITORIO.

Appare del tutto evidente che la sequenza quasi ininterrotta di crisi che ha caratterizzato gli ultimi anni ha reso le nostre PMI particolarmente vulnerabili ed incapaci di imboccare con decisione la strada di una ripresa solida e duratura. E questa spiccata vulnerabilità discende essenzialmente dal fatto che le aziende italiane stanno combattendo contemporaneamente su almeno 3 fronti. **Il primo fronte** è quello della **contrazione dei consumi**. Basterà ricordare, a questo proposito, che a settembre l'indice della fiducia dei consumatori è bruscamente sceso al livello di 94, ben al di sotto del valore di 99 registrato a giugno 2020 in pieno Covid. **Il secondo fronte** è quello dei prezzi e della **disponibilità delle materie prime**, mentre il terzo fronte riguarda l'esplosione del costo delle fonti energetiche. Con l'aggravante che la lievitazione dei costi energetici ha colpito i tessuti produttivi dei paesi europei in maniera asimmetrica, generando un ulteriore problema di concorrenza tra le aziende. Ad esempio, le cartiere italiane rischiano di perdere quote di mercato rispetto a quelle francesi per il semplice fatto che queste ultime pagano l'elettricità decisamente meno rispetto alle italiane. Ciò detto, in questo scenario, diventa fondamentale concentrare gli sforzi per evitare che davanti alle nostre PMI si apra **un quarto fronte**, ossia quello **dell'accesso al credito**. Il grosso problema su questo fronte deriva dal fatto che il nostro sistema bancario si trova al centro di un sistema di forze, almeno in apparenza, di segno opposto. **Da una parte**, l'assoluta necessità di sostenere un comparto produttivo ancora in crisi asfittica. **Dall'altra**, la necessità di rispettare gli Accordi di Basilea sulla concessione del credito, nonché le indicazioni di BCE ed EBA sempre più preoccupate che la crisi delle nostre aziende contagi il sistema bancario facendo lievitare il credito deteriorato. Va evidenziato, a questo proposito, che attualmente non si corre affatto il rischio di tornare ai numeri del 2015 con 300 mld di credito deteriorato di cui ben 200 mld di sofferenze lorde. Tuttavia, non può neanche essere trascurato il warning dell'EBA che ha evidenziato un incremento a livello europeo (Italia inclusa) dei crediti in **"stage 2"**, ossia di quei crediti che, ancorchè in bonis, hanno già evidenziato le prime anomalie. Non è un dramma, ma si tratta di un fenomeno da monitorare con attenzione per evitare che lo "stage 2" si trasformi in una molla compressa pronta a scattare trasformandosi in credito deteriorato. Ciò detto, non appare impossibile per il sistema bancario italiano coniugare sostegno alle imprese e rispetto delle normative di vigilanza. Ma, per fare questo, è necessario che, data l'attuale emergenza, la banca si ponga più vicino all'imprenditore adottando un **"approccio attivo"**. Nell'ambito di questo approccio, il grosso del lavoro del gestore della banca deve avvenire prima che le anomalie riscontrate degenerino fino ad obbligare la banca a classificare la posizione in credito problematico o deteriorato. E questo

“gioco d’anticipo” è fondamentale perché oggi l’imprenditore non ha solo necessità dell’intervento finanziario della banca, ma anche del supporto dell’istituto e delle indicazioni del gestore per trovare soluzioni condivise prima che sia troppo tardi. Soluzioni che possono spaziare dalla modifica dell’operatività con la banca, alla rimodulazione delle linee di credito fino alla concessione di misure di tolleranza quali l’allungamento dei tempi di rimborso e lo spostamento delle rate. Ovviamente, tutto nel rispetto delle normative di vigilanza. Infine, due considerazioni sull’approccio attivo della banca in tempi di emergenze multiple. La prima è che in questo scenario, sale prepotentemente alla ribalta la variabile strategica “conoscenza”. Con la precisazione che con questo termine si intende la “conoscenza tecnica” della controparte aziendale in termini di settore, di concorrenza, di commesse acquisite, di investimenti a programma etc. Infatti, se il gestore della banca non “**conosce**” le aziende del proprio portafoglio, non sarà mai in grado di intervenire preventivamente sull’imprenditore per evitare che siano messi in atto comportamenti in grado di allarmare il rating e rendere problematico l’accesso al credito. **La seconda considerazione** è che la necessità di passare all’approccio attivo rilancia il ruolo della **banca del territorio** a fianco delle banche di grandi dimensioni. Ruolo che sembrava messo in ombra dal processo di aggregazioni bancarie e dalla digitalizzazione dilagante. Infatti, anche le banche di medie dimensioni possono ben interpretare questa mission di sostegno alle nostre PMI. E questo proprio grazie alla vicinanza “fisica” all’imprenditore che favorisce il sorgere della “conoscenza” e ad una elasticità che rende più fluido il rapporto con le PMI. E non è cosa da poco considerando che, in uno scenario di emergenze multiple, la banca sopravvive se sopravvive il tessuto produttivo che la alimenta.

***Andrea Ferretti, docente al Master in Scienze Economiche e Bancarie – LUISS Guido Carli***



**“Ciò detto, non appare impossibile per il sistema bancario italiano coniugare sostegno alle imprese e rispetto delle normative di vigilanza. Ma, per fare questo, è necessario che, data l’attuale emergenza, la banca si ponga più vicino all’imprenditore adottando un “approccio attivo”.**