MADE IN ITALY - 1 / Corciulo (IC&P): «All'estero, ma non da soli» - 2 / Euler Hermes: «I rischi saranno più stabili»

Economy
MODELLI. OPPORTUNITÀ. SOLUZIONI.
www.economymagazine.it
Gennaio 2021 Euro 3,50
ISSN 1722938-3

ECONOMY | ANNO V | N.41 | MENSILE | GENNAIO | DATA DI USCITA IN EDICOLA: 7 GENNAIO 2021 POSTE ITALIANE S.P.A. - SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE - D.L. 353/2003 (CONVERTITO IN LEGGE 27/02/2004 N° 46) ART.

# RISALITA FAI DA TE

**Digitale innovativo, nuovi prodotti, nuovi processi**
**Imprese e professionisti non possono attendere**
**Da Moncler a Grimaldi, da Adler ad Aleotti, Fca, Bonomi, Del Vecchio: esempi da seguire, schemi da usare, consigli da ascoltare e sfide da vincere**

## «COSÌ POTREMO IMPARARE A LAVORARE IN MODO DIVERSO»

**Parla Bruno Scuotto, presidente di Fondimpresa: «La pandemia ci obbliga a vivere l'innovazione»**

### BARETTA: «I LAVORATORI PARTECIPINO AGLI UTILI»

**Intervista col sottosegretario al Mef: «È il momento di coinvolgere tutti»**

- **DELOITTE: «Più risk-management»**
- **RSM: «Alt ai follower, bisogna creare»**

### SALUTE, PIU TUTELE

Vecchietti (Intesa-Rbm): «Investire sull'assistenza»

### SOSTENIBILITÀ VERA

Arriva l'Index Future Respect per dare la pagella ai bilanci

### UTILIZZARE I DATI

La formula Doxee travasa i big data nelle relazioni

### DIGITALE A 360°

VMware accelera in Italia lavorando su tutti i cloud

# SOMMARIO

## SUSTAINABILITY


049 **BILANCI DI SOSTENIBILITÀ**
Le virtù delle imprese vengono messe all'indice

052 **GUIDO GOBINO**
Dentro quell'incarto 5 grammi di sostenibilità

054 **GENERALI**
Fare "la cosa giusta" dà più valore al business

056 **UNIPOL**
Mattone dopo mattone si edifica il green deal

058 **HERA**
Contrastare il climate change è una questione di resilienza

060 **MINERACQUA**
Se il buon senso si perde in un bicchiere d'acqua

062 **SORGENIA**
Il futuro comincia dalla condivisione digitale


## FINANZIARE L'IMPRESA


065 **FEDERCONFIDI**
Se le banche arretrano i confidi avanzano al fianco delle Pmi

068 **AITI**
Tesorieri in prima linea anche sul fronte digitale

069 **RECROWD**
Il mattone balla al ritmo del crowdfunding

070 **RSM**
Quegli accordi che rendono i territori più competitivi

072 **NSA ECONOMY RANKING**
Anche il dolce diventa amaro

## STORY LEARNING


075 **3M**
Allo scotch si attacca anche la cura delle persone

077 **SANIXAIR**
La sanificazione come natura comanda

078 **DOXEE**
Così i dati si trasformano in relazione

081 **NETWORK CONTACTS**
Mai più chiamate moleste se il call center è filosofico

082 **ORCO**
La democrazia dei consumi sostiene la tradizione

## FRANCHISING&NUOVE IMPRESE


105 **TEMPOCASA**
Squadra che vince non si cambia: si fa crescere

107 **LÖWENGRUBE**
La birreria su ruote format agile per investire

108 **IMPRESE E OPPORTUNITÀ**
Dalla consulenza all'affiliazione

## COMUNICARE L'IMPRESA


115 **ARCHIVI D'IMPRESA**
C'era una volta l'impresa memoria e orgoglio del territorio

118 **AYLIN**
L'intelligenza artificiale cinguetta sul web

120 **COMUNICA COL WEB**
Quella chat che fa decollare l'e-commerce

121 **STAND OUT**
Se dal personal branding nasce un franchising

## ...E POI IL PIACERE


125 **BEVERAGE**
Lo spirito del distanziamento è ad alta gradazione alcolica

128 **MOTORI**
La limousine made in Italy da 700mila euro (più Iva)

130 **LE RAGIONI DEL GOSSIP**
a cura di Monica Setta

# ORA CHE LE BANCHE ARRETRANO I CONFIDI AVANZANO AL FIANCO DELLE PMI

**Dalla convenzione con Cdp alla piattaforma Hi Confilend Fund: ecco come Federconfidi si sta riposizionando per affiancare meglio le imprese**

*di Sergio Luciano*

«Il sistema dei Confidi può essere utile alle aziende più di quanto molti pensino. Bisogna iniziare a convincersi che i problemi di cui spesso si parla non sono dei Confidi, che non ne hanno: sono delle Pmi. I Confidi sono uno strumento di supporto e di sollievo»: è un entusiasta Rosario Caputo, l'imprenditore che da quattro anni presiede Federconfidi, cioè la federazione dei 22 consorzi di garanzia collettiva dei fidi di area confindustriale, alcuni vigilati, ai quali fanno capo oltre 196.000 piccole e medie imprese, con un ammontare complessivo di 2,2 miliardi di euro di garanzie prestate. È un imprenditore a 24 carati – imbottiglia e produce soft-drink, tra cui il mitico Chinotto Neri ("Se bevi Neri, Ne ribevi!", è lo storico slogan rilanciato da lui).

**Quindi, presidente: non siete in crisi?**

Più dispiaciuti di essere utilizzati poco. Il vero problema su cui focalizzarci sono i bisogni creditizi delle imprese. Dobbiamo avere innanzitutto una visione. Come diceva Henry Ford, quando decise che i cavalli da trasporto avrebbero dovuto essere sostituiti dalle auto. A quel punto, scatta la missione: fare un'auto popolare. Ora non voglio fare il filosofo dell'impresa, ma mettere in ordine le idee di tutti per poi arrivare ai risultati. Cioè, nel nostro campo, affiancando e supportando le migliaia di piccole e medie imprese verso un accesso al credito che io chiamo "più democratico". I Confidi possono essere un solido alleato, affidabile e veloce, in grado di garantire e finanziare direttamente quelle imprese definite comunemente "non bancabili", cioè di scarso interesse a causa delle loro piccole dimensioni o per i loro non sufficienti volumi di fatturato che rende antieconomico accompagnarle.

**Ma perché, non accedono?**

Scusi, ma lei viene da Marte? Tra regolamenti, prudenze, accantonamenti, capitali di vigilanza eccetera, le Pmi sono le cenerentole delle banche. Sono sempre meno bancabili, purtroppo,

IL PRESIDENTE DI FEDERCONFIDI ROSARIO CAPUTO

Ci sono imprese "non bancabili" a causa delle loro dimensioni ridotte e dei volumi di fatturato troppo bassi: per le banche è antieconomico accompagnarle. Ecco perché i confidi sono dei preziosi alleati. Un sistema che ora si rinnova raccogliendo fondi da erogare direttamente alle Pmi

67
AIFI
I CAMPIONI DEL PRIVATE VALORIZZANO LE IMPRESE

68
AITI
TESORIERI IN PRIMA LINEA ANCHE SUL FRONTE DIGITALE

70
RSM
GLI ACCORDI RENDONO COMPETITIVI I TERRITORI

72
NSA ECONOMY RANKING
TRA UN DPCM E L'ALTRO ANCHE IL DOLCE DIVENTA AMARO

ma non perché siano malate: perché è antieconomico affidarle. Il sistema bancario ha ridotto gli sportelli sul territorio del 30% e gli organici di filiale del 25%. E quindi ha dovuto aumentare la standardizzazione dei processi, affidandosi ad algoritmi che pongono al centro la prudenza e il risparmio del capitale di vigilanza. Quindi chiunque non risponda al 101% ai migliori criteri di rating, diventa un cliente indesiderato. Anche la Banca d'Italia riconosce che per le aziende fino a 20 dipendenti il problema è più acuto. Ma significa il 70% delle imprese, quelle che fanno Pil. Ma a loro va soltanto il 18-20 per cento degli impieghi.

**Scusi: e le alternative? E i minibond? E l'Aim?**

Sono utili, ma sono eccezioni. Stiamo parlando di un altro target. Le piccole aziende hanno bisogno del credito bancario e non ne trovano più. E noi dobbiamo ridemocratizzare il credito bancario. Che non significa dare i soldi a chiunque si presenti in banca!

**E allora?**

Andiamo con ordine. Storicamente, i confidi hanno sempre prestato garanzie. È ora però di precisare alcune cose. Cominciamo a dividere i confidi tra quelli vigilati e quelli non. Dieci anni fa c'erano 500 Confidi, oggi 250, solo 34 sono vigilati e supportano il 90% dei finanziamenti garantiti perché il sistema bancario lavora più volentieri con noi. Di fatto, siamo stati riassicuratori del rischio bancario. Come oggi è diventato più che mai il Fondo centrale di garanzia del Mediocredito per le Pmi. Ma allora, con l'avvento della garanzia pubblica su vasta scala, ai Confidi è rimasto poco spazio di manovra, se non verso aziende che le banche ritengono poco affidabili. Su oltre 1,3 milioni di domande di garanzia ricevute dal Fondo, solo il 3% proveniva dai Confidi. Questo ci dice che il sistema bancario trova sempre più marginale passare attraverso i confidi. Constatato questo fenomeno, ci siamo dati l'obiettivo di smarcarci. Abbiamo cominciato a fare prestiti diretti.

**È una parola!**

E invece no: si può fare. Perché le banche tendono e sempre tenderanno ad affidare solo le aziende col rating più alto, per riassicurare al meglio il rischio e risparmiare sugli accantonamenti. Quindi si crea una categoria di soggetti trascurati. Di imprese indesiderate. È un dato di fatto. Allora che cosa dobbiamo fare? Ecco il nostro aggiornato punto di vista: dobbiamo essere complementari al sistema bancario. Le banche non possono che standardizzare la valutazione delle richieste di credito? E noi le affianchiamo. Nei fatti, siamo come banche. Abbiamo quasi 600 mila associati. Abbiamo un'organizzazione di tipo bancario. Possiamo prestare denaro, non passando attraverso le banche. La condizione è fare funding autonomamente. Fare la nostra raccolta. E ci siamo mossi.

**E come?**

La Cassa Depositi e Prestiti aveva già attivato una piattaforma-imprese per il sistema bancario dotata di un suo plafond. Ci siamo convenzionati con Cdp ed abbiamo avuto a disposizione 500 milioni di fondi a tassi calmierati,

IN ITALIA ESISTONO 250 CONFIDI
DEI QUALI 34 SONO VIGILATI
E SUPPORTANO IL 90%
DEI FINANZIAMENTI GARANTITI

il che è stato un importante riconoscimento istituzionale al diritto dei Confidi di prestare denaro. È un buon inizio!

**Perché: come intendete proseguire?**

Ci siamo detti: oltre a lavorare con la Cassa, mettiamoci sul mercato. Abbiamo chiesto a Bankitalia l'autorizzazione per una nostra piattaforma da 100 milioni di euro, che abbiamo battezzato Hi Confilend Fund. È un cambio di marcia. Attraverso Confilend saremo imprenditori del credito. È un'architettura molto efficiente, costruita con partner di prim'ordine, che poi si controgarantirà con il Fondo Centrale di Garanzia nelle percentuali possibili, ma sarà la piattaforma a processare le pratiche che le arriveranno dai Confidi.

**Le banche come la prenderanno?**

Come dicevo prima: bene, perché non faremo loro concorrenza ma saremo complementari ai loro cluster di clientela assistita con le logiche standard di cui prima. Saremo dunque attori principale e non comparse del nostro destino offrendo una leale e trasparente alternativa al sistema bancario. So che sono i primi passi, ma tutto questo comunque giova alla concorrenza. Se le banche arretrano dal territorio, noi cercheremo di prendere lo spazio che rimane scoperto.

**Benissimo, ma come fate a garantirvi contro i rischi?**

Sia attraverso i sistema di valutazione che da sempre guidano l'erogazione della garanzia,sia tramite un accordo strategico con Crif. Quindi non saremo noi ad assegnare il rating, ma potremo comunque contare su un'analisi affidabilissima e ottimizzare così la composizione del portafoglio dei rischi. Classificheremo i rischi in sette fasce, la prima sarà la più affidabile, la settima la più rischiosa, circoscritta al 5% del totale dell'esposizione, ma le fasce da 3 a 6 rappresenteranno il 90% del portafoglio rischi. Consideri che nelle fasce 5 e 6 ci sono la stragrande maggioranza delle aziende che le banche esitano sempre più ad assistere per piccoli importi.

**Cosa si aspetta da questa vostra iniziativa?**

Auspico che magari alcune banche potranno affidarci loro risorse remunerabili con buone percentuali e basso rischio, visto la nostra propensione ad accedere al Fondo Centrale di Garanzia! È una prospettiva che vogliamo perseguire con determinazione, perché credo che lo sbocco naturale di questa piattaforma sarà proprio vederci affidare una parte dei finanziamenti per le aziende che meritano… L'altra fonte di risorse saranno i fondi pubblici. Che, sono convinto, aumenteranno. Per esempio per iniziative delle Regioni che probabilmente accentueranno i loro interventi a sostegno delle Pmi meno fortunate. Ecco che, quando riusciremo a fare tutto questo, vorrà dire che, anche in materia di accesso al credito, le associazioni e le varie federazioni avranno smesso di avere una atavica concezione tolemaica del mercato, ricordandosi così anche di un certo Copernico, e maturando finalmente la convinzione che il mercato è il sole, intorno al quale ruota, condizionandolo, tutto il sistema!