Confidi. La garanzia riparta dai mestieri

Imprese e ripresa post-pandemica: anche il credito deve orientarsi al servizio per mestiere e sviluppare strumenti finanziari che parlino la stessa lingua.

intervista a ***Fabio Petri***
di ***Paola Liberace***

Nella filiera del credito, il ruolo svolto dai Consorzi Fidi è nevralgico alla luce delle opportunità che si aprono per le imprese con la ripresa post pandemica; allo stesso tempo, si tratta di continuare ad affrontare le difficoltà che hanno coinvolto le stesse imprese, mettendo in discussione il meccanismo stesso della garanzia e chiamandolo a un profondo ripensamento, a partire dalle specificità professionali delle piccole imprese. *Start Magazine* ne ha parlato con Fabio Petri, neoeletto presidente di Artigiancredito – il Consorzio Fidi della piccola e media impresa, che raccoglie più di 116mila soci, presidente di CNA Siena e già presidente di Artigiancassa.

Presidente Petri, la crisi pandemica ha messo a dura prova tutti gli operatori della filiera del credito. Quali trasformazioni secondo Lei saranno necessarie, a tutti i livelli, per superarla?

La pandemia ha accelerato alcuni processi, ma ha anche costretto il mercato e gli operatori ad accelerare sull'innovazione. Questo ha significato mettere a punto prodotti innovativi, ma prima ancora adottare una visione diversa del credito alla piccola impresa, distante dai canoni standard soprattutto per quanto riguarda il credito bancario. Esistevano già su questo fronte segnali di crisi da parte del credito alla piccola impresa, che era in diminuzione già prima della pandemia: una crisi non supportata dal quadro normativo europeo, che non è cambiato di una virgola con l'emergenza pandemica, e che nasce dall'esigenza di fronteggiare crisi finanziarie, non certo per fare sviluppo, assicurando la liquidità necessaria al mercato. Da questo punto di vista, mi sarei aspettato un atteggiamento diverso da parte dell'Autorità bancaria europea, più riflessivo e meno rigoroso, più aperto allo sviluppo e meno limitato all'ottica della vigilanza. Purtroppo è invece necessario prendere atto del fatto che i provvedimenti normativi che si sono susseguiti non hanno fatto altro che restringere ulteriormente il quadro, limitando ulteriormente il credito alle piccole imprese.

Qual è stato in questo quadro il ruolo delle banche?

Mi sembra che le banche non abbiano ancora pienamente realizzato la gravità di questo elemento, che rischia di metterle in ulteriore difficoltà, perché non vedo una reazione conseguente. Gli operatori che hanno a cuore il credito alla piccola impresa sanno che non si parla di un problema dell'Italia, ma della base del sistema economico europeo: vorrei ribadirlo, le piccole imprese non sono un nostro problema nazionale, e non dobbiamo farci coinvolgere in polemiche strumentali, fuori luogo, sposando un'ottica poco lungimirante in base alla quale "piccolo è brutto", quanto mai lontana dal terreno culturale del nostro Paese. Al contrario, durante la pandemia la piccola impresa ha dato segnali di forte tenuta, molto più di quanto si potesse pensare. Questo non significa che non ci siano stati problemi, che certamente esistono: ma sta anche agli operatori trovare le soluzioni, offrendo l'opportunità alle imprese che possono farcela di attaccarsi alla ripresa che sta arrivando. Purtroppo la ripresa sta arrivando a velocità diverse, distinguendo tra le imprese legate all'export e quelle che invece insistono sul mercato locale: ma oggi ci sono possibilità anche in questo contesto, grazie a bonus e incentivi che possono accelerare l'inversione di rotta. Sta a noi non buttare via il bambino con l'acqua sporca, cercando di usare tutti gli strumenti che danno ossigeno, che offrono un futuro alle imprese italiane, anche quelle di piccole e piccolissime dimensioni.

Quindi Lei crede che abbia ancora senso parlare di territorio e mutualità per il credito?

Non solo ha senso, ma non vedo altri elementi concorrenti in campo in questo momento. Credo che la mutualità debba aggiornarsi, evolversi, superando il vecchio meccanismo che finisce per limitarla. Con Artigiancredito stiamo lavorando per affiancare la tradizionale mutualità con servizi nuovi, che schiudano prospettive completamente diverse per i nostri 116mila soci – una numerosità che non ha eguali nel campo dei consorzi analoghi oggi in Italia. Se ieri ci limitavamo a offrire garanzia e credito bancario, oggi aggiungiamo il Fintech, il superbonus, la consulenza, il leasing.
Con il Consorzio Fidi abbiamo introdotto il credito diretto, una vera novità, tramite la quale operiamo di fatto come una banca, ma su basi completamente diverse, effettuando la valutazione del rischio, e in questo modo riusciamo a offrire ristoro a molte più aziende, destinate altrimenti a restare fuori dal sistema del credito bancario. Vedo in questa direzione una mutualità innovativa, che cresce, che sta al passo con i tempi.

Durante la crisi pandemica Stato e mercato sono entrati quasi in competizione sul terreno della garanzia. Secondo Lei i ruoli sono effettivamente ormai in concorrenza, oppure è possibile tornare a definire ruoli complementari?

Credo sia necessario che, una volta tornati alla normalità, si normalizzi nuovamente anche il rapporto tra garanzia pubblica e privata. Non c'è dubbio che, di fronte agli eventi devastan-

ti che abbiamo vissuto, lo Stato sia dovuto intervenire con misure che hanno messo in difficoltà il sistema dei confidi – generalmente parlando, visto che i dati di Artigiancredito sono dati straordinari, considerata la situazione di privilegio attribuito alla garanzia pubblica rispetto a quella privata. Non credo però che si possa trattare di una situazione duratura: noi siamo pronti, con le nostre proposte, per riportare le due dimensioni a una piena sinergia, che consente al pubblico di risparmiare soldi e di distribuire le risorse necessarie a molti più attori. Sono convinto che nei prossimi mesi, al termine delle misure emergenziali, questa sinergia ripartirà come in precedenza, anzi con ancora maggiore consapevolezza della strada comune che c'è da fare. Ci sono molte situazioni in divenire, che sono oggetto di valuta-

zione comune anche con le regioni e al ministero, che ci vedranno protagonisti insieme.

Oltre all'innovazione dei prodotti e dei servizi state percorrendo la strada del digitale: ma si tratta di una strada non sempre agevole o comprensibile per le imprese di dimensioni più ridotte. Qual è la chiave che avete scelto per proporre le opportunità del Fintech ai vostri associati?

Anzitutto, la velocità. Velocità di risposta e di delivery, cruciale in un mondo che va sempre più veloce: per stare al passo, non si può pensare di essere vincolati dai tempi che occorrono per le valutazioni necessarie al credito bancario, che possono aver bisogno di mesi: semplicemente, diventa una non risposta, che è forse ancora peggio che una risposta negativa alla richiesta di prestito. Mettendo l'intelligenza artificiale al servizio del credito, e coniugandola con la garanzia, che ha dalla sua la conoscenza del territorio e dell'impresa, si riesce a dare questa risposta in tempi che vanno dalle 48 alle 72 ore: una vera rivoluzione, considerando che gli imprenditori devono poter cogliere le opportunità che si presentano in pochissimo tempo, talvolta persino nell'arco della giornata. Abbiamo stretto un accordo per una partnership programmatica con Banca AideXa, che segna una direzione precisa di sviluppo: al momento abbiamo messo a punto uno strumento specifico per l'erogazione di un credito di 100mila euro, ma stiamo pensando a prodotti da sviluppare su vari fronti, inclusi i conti correnti, per intercettare le esigenze del mercato. Personalmente ho un pallino: mettere a terra prodotti finanziari pensati per mestiere. Ritengo che i mestieri siano la forza del Paese, e penso che siano pronti a comprendere l'innovazione tecnologica del sistema del credito – purché si parli la loro lingua, senza trascinarli su un terreno generalista che non paga.

Specializzazione, quindi, come approccio vincente per la garanzia?

Esattamente: occupandomi di servizi associativi e legati al credito per le piccole e medie imprese sono giunto alla conclusione che ragionare su misura in questo settore significhi pensare per mestiere. Sono i tanti mestieri la chiave per strutturare il servizio. Di conseguenza, anche il credito deve orientarsi al servizio per mestiere, e sviluppare strumenti finanziari che parlino la stessa lingua. Ecco, quando parliamo la lingua dei mestieri diventiamo attrattivi: questo ho concretamente imparato nei tanti anni di esperienza sul campo.

Fabio Petri, *presidente di Artigiancredito, il Consorzio Fidi della piccola e media impresa, e di CNA Siena.*
Paola Liberace, *partner RSM, coordinatrice scientifica Istituto per la Cultura dell'Innovazione.*