

10 miliardi per la competitività delle piccole imprese

PRODOTTI E SERVIZI FINANZIARI
PER LA CRESCITA, MA ANCHE SOSTEGNO
PER L'INNOVAZIONE E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE
NEL NUOVO ACCORDO TRA INTESA SANPAOLO
E CONFINDUSTRIA

Dieci miliardi di euro sul piatto delle piccole e medie imprese, per affrontare l'attuale fase ancora difficile ma anche, e soprattutto, sostenerle nella crescita e nello sviluppo. L'obiettivo è contenuto nell'accordo siglato lo scorso mese di settembre tra Intesa Sanpaolo e Confindustria-Piccola Industria, intesa che segue quella di più ampio respiro firmata nel luglio 2009 tra Abi (Associazione delle banche italiane) e Confindustria, il meglio noto "avviso comune" sul credito, che giungerà a scadenza il prossimo 31 gennaio. Il nuovo accordo, costruito insieme a Confindustria sulla base delle indicazioni ricevute dai circa diecimila imprenditori che avevano partecipato ai 90 incontri or-

ganizzati lo scorso anno su tutto il territorio italiano, è stato firmato, lo scorso 23 settembre, nella sede di Confindustria dalla presidente Emma Marcegaglia, dal presidente della Piccola Industria Vincenzo Boccia, dall'amministratore delegato di Intesa Sanpaolo Corrado Passera e dal direttore generale vicario di Intesa Sanpaolo Marco Morelli. Tutti a condividere la necessità di potenziare il dialogo tra banca e impresa, confermando e prolungando gli strumenti disegnati, lo scorso anno, per fronteggiare le emergenze scatenate dalla crisi: dal rinvio delle rate su mutui e leasing - in 12 mesi si è dato riscontro positivo ad oltre 50mila richieste - all'allungamento fino a 270 giorni delle scadenze a breve termine, dalle linee di credito

continua a pagina 2

MIGLIORARE IL DIALOGO CON LE PMI

Il Dg di Intesa Sanpaolo spiega i punti forti dell'accordo

“L'obiettivo primario della Divisione Banca dei Territori è quello di favorire e integrare lo sviluppo delle singole aree, che nel nostro paese hanno alcuni tratti in comune ma anche molte diversità.” Spiega così lo spirito dell'accordo con Confindustria Marco Morelli, Direttore Generale Vicario di Banca Intesa - Sanpaolo. “La nostra rete di circa 5.700 filiali distribuite dal Trentino Alto Adige alla Sicilia, con quota di mercato di oltre il 16% su base nazionale e con 21 marchi bancari, fortemente radicati a livello locale, costituisce un sistema ineguagliabile per capire e sostenere il territorio e quindi anche per cogliere in pieno le esigenze delle pmi.

Le finalità e gli impegni sono parte di una linea che la Banca ha deciso di prendere da tempo, che è quella di investire una grossa parte del suo attivo e delle sue risorse sul sostegno del mondo delle pmi. Noi ab-



M. MORELLI

continua a pagina 3

I NUMERI PER CRESCERE

10
miliardi
di euro

IL PLAFOND

5 MILIARDI
PER LA FINANZA

4 MILIARDI
PER
INTERNAZIONALIZZAZIONE

1 MILIARDO
PER L'INNOVAZIONE

55.000
DOMANDE ARRIVATE

53.500
DOMANDE ACCOLTE
PER UN TOTALE DI

2,5 MLD

104
FIRME PROVINCIALI

OLTRE

10MILA
IMPRENDITORI
NEL TOUR 2009

segue dalla prima

aggiuntive per la gestione degli insoluti e il pagamento dei fornitori, ai programmi di ricapitalizzazione per il rafforzamento patrimoniale. E mentre sono già allo studio strumenti alternativi per continuare l'operazione di supporto all'impresa, visto che la crisi sta ancora propagando i suoi effetti, Intesa Sanpaolo sta declinando su tutto il territorio il protocollo nazionale di settembre, tramite accordi con le organizzazioni confindustriali locali. Una sorta di fase due delle iniziative già realizzate a seguito dell'accordo del luglio 2009, per rispondere al meglio alle esigenze delle diverse realtà imprenditoriali del paese ma anche per fare in modo che, attraverso il sostegno allo sviluppo, si passi definitivamente da gestione della fase acuta della crisi al definitivo superamento di questa. Tre gli ambiti, definiti strategici e destinati a rilanciare la competitività della aziende italiane, cui è rivolto il plafond da dieci miliardi di euro: internazionalizzazione, innovazione, crescita dimensiona-

le. Sul fronte internazionalizzazione, con i fondi messi a disposizione da Intesa Sanpaolo si aiuterà lo sviluppo delle imprese sui mercati esteri, con consulenze specialistiche e supporto operativo in 40 paesi nel mondo; sul versante innovazione invece, verranno finanziati programmi di ricerca, acquisizione di nuove tecnologie, in un processo di raccordo che oltre a banca e imprese vede il diretto coinvolgimento anche del mondo universitario; dal punto di vista della crescita dimensionale, infine, l'accordo permetterà di portare avanti iniziative volte a riqualificare e migliorare i parametri patrimoniali e la cultura creditizia delle imprese, passando anche da campagne di promozione delle reti di impresa e delle sinergie territoriali.

"Il senso dell'accordo con Confindustria è quello di mettere le PMI in condizione di anticipare la ripresa ma soprattutto di adeguarsi all'attuale scenario competitivo attraverso i nuovi punti dell'ac-

cordo relativi alla finanza, all'innovazione ed all'internazionalizzazione" - ha spiegato Carlo Berselli, Responsabile Marketing Imprese Intesa Sanpaolo - "ma abbiamo voluto anche fare tesoro di quanto emerso nel corso delle 93 tappe del road show per l'Italia realizzate lo scorso anno a seguito del precedente accordo con Confindustria, dove abbiamo incontrato più di diecimila imprenditori. Da questi incontri è infatti emersa la comune esigenza e necessità di un dialogo più serrato, profondo e con modalità condivise che consenta alla banca di conoscere quegli aspetti dell'impresa che solamente l'imprenditore può correttamente rappresentare. Abbiamo quindi messo a disposizione delle imprese associate a Confindustria un diagnostico che consenta un'autovalutazione qualitativa e

qualitativa della azienda." Diagnostico volto a capire, ad esempio, su quali leve competitive le imprese intendono sfruttare vantaggi competitivi già acquisiti, in che modo si sta evolvendo la redditività industriale. Con questa operazione Intesa Sanpaolo impegna complessivamente quasi 500 miliardi di euro per affidare il "sistema Italia", cifra destinata per circa due terzi al mondo delle imprese e per oltre due terzi alle imprese di piccola e media dimensione.

“Mettere le PMI in condizione di anticipare la ripresa,”



Vincenzo Boccia – Presidente Piccola Industria Confindustria, Emma Marcegaglia – Presidente Confindustria
Corrado Passera – Amministratore delegato Intesa Sanpaolo, Marco Morelli – Direttore Generale Vicario Intesa Sanpaolo
Carlo Berselli direttore marketing imprese Intesa Sanpaolo, Vittorio Meloni direttore relazioni esterne Intesa Sanpaolo

segue dalla prima

biamo sul sistema italiano un'esposizione di circa 460 mld di euro su tutto il settore delle imprese. La metà è impegnata nel settore delle pmi. Il nostro gruppo risponde alle esigenze del Paese, noi preferiamo dare credito alle famiglie e alle pmi piuttosto che investire in attività più aleatorie e solo apparentemente più redditizie.

Dal punto di vista bancario, è possibile dire che si è passati alla fase due della crisi? Fuori dall'emergenza, ora occorre sostenere il rilancio?

Sì, con prudenza direi di sì. Vale a dire che vediamo alcuni piccoli segni di ripresa che vanno sostenuti e incoraggiati. Per questo motivo se il primo accordo con Confindustria siglato nel 2009 metteva l'accento soprattutto sulle risposte alle difficoltà che le imprese avevano per attivare forme di provvista alternative per sopperire alla scarsa liquidità circolante, questo nuovo accordo pone l'accento sul futuro, guarda all'innovazione, all'internazionalizzazione ed alla facilitazione dei canali di accesso al credito. E tutto questo av-



viene, si tenga presente, in un momento in cui tutte le banche devono fare i conti con l'onda di piena dei crediti deteriorati derivanti dal periodo di forte espansione fra il 2000 e il 2007, interrotto da una delle crisi più pesanti mai conosciute. Questa è l'ulteriore testimonianza che l'industria bancaria sostiene costi importanti perché si è impegnata e continua ad impegnarsi con le imprese.

Come si articola questo plafond complessivo da 10 miliardi?

Circa 5 miliardi sono destinati a rafforzare gli strumenti già in essere lo scorso anno, come il sostegno al capitale circolante (conto insoluti), la sospensione delle rate dei mutui e leasing (per le quali fino al 31 luglio erano pervenute oltre 52mila domande, di cui circa il 95% accolte per un valore di circa 2,5 miliardi) e l'allungamento delle scadenze dei crediti a breve termine. Quest'anno sono stati previsti nuovi strumenti in grado di sostenere operativamente le imprese maggiormente toccate dalla crisi. Ecco allora nuove soluzioni per il finanziamento delle scorte (anticipi fornitori), per facilitare

la bancabilità dei piani di sviluppo e per sostenere operazioni di aggregazione e crescita dimensionale, ricerca e l'innovazione (cui è destinato un miliardo). Circa 4 miliardi sono invece dedicati a sostenere progetti di internazionalizzazione.

Quali sono gli altri elementi che reputa maggiormente qualificanti dell'accordo?

La Divisione Banca dei Territori e Confindustria hanno varato, nell'ambito dell'accordo, uno strumento di autovalutazione finanziaria (diagnostico, accessibile sul sito di Confindustria), basato su valori contabili di bilancio e su aspetti qualitativi, e un simulatore, messo a disposizione della Banca (nello specifico dei Gestori Imprese di Intesa-Sanpaolo), per valutare i profili di rischio dell'impresa. Si tratta di uno strumento assolutamente nuovo, destinato a creare cultura finanziaria nelle piccole imprese, non sempre attrezzate per confrontarsi con i parametri di riferimento previsti dalla normativa. Insisto, inoltre, sul valore del sostegno all'internazionalizzazione e cito, ad esempio, il servizio dedicato a Padova e quattro desk specializzati a Milano, Torino, Bologna e Napoli. In ogni area geografica le diverse specializzazioni produttive hanno come obiettivo Paesi del globo differenti, per cui serve una conoscenza del sistema normativo ed economico delle diverse aree: qui la banca può garantire il suo pieno supporto.

Le domande per crescere

1. Il management e l'organizzazione: da chi è gestita prevalentemente l'Azienda?

2. Il mercato di riferimento e il posizionamento competitivo dell'Azienda: per i prossimi 2 anni qual è la leva principale che l'Azienda ha individuato per mantenere il vantaggio competitivo acquisito ovvero per acquisire del vantaggio competitivo?

3. Il trend economico della società: dagli ultimi dati infrannuali come si sta evolvendo la redditività industriale?

4. Le politiche di bilancio: qual è il valore commerciale delle poste di bilancio come il patrimonio immobiliare e/o brevetti e marchi?

Tre domande a Intesa Sanpaolo

Intervista ad Adriano Maestri, Direttore Regionale Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta di Intesa Sanpaolo.

Quali risposte Intesa Sanpaolo offre ad una realtà economica così eterogenea come quella del Nord Ovest?

E' proprio nel saper leggere e interpretare le diverse esigenze di un territorio che si misura la capacità della banca. Gli accordi stipulati a livello locale sono la testimonianza della nostra attenzione sia verso le realtà fortemente industriali sia verso le richieste del mondo dell'agroalimentare così come dei settori imprenditoriali operanti nel campo del turismo. E' vero che il Nord Ovest presenta situazioni assai diverse ma è anche vero che alcuni aspetti, alcun problemi, sono comuni. Ad esempio un dato comune alle imprese delle nostre regioni è una patrimonializzazione debole ed una dimensione ancora troppo piccola soprattutto se prendiamo a confronto i competitor europei. Anche se il peso delle imprese maggiori è superiore nelle tre regioni alla media nazionale, molta strada resta ancora da fare per raggiungere una dimensione che consenta di poter investire in modo efficace nell'innovazione e di affrontare con strumenti adeguati le sfide dei mercati e gli sbocchi obbligati verso i Paesi emergenti. Gli accordi stipulati con Confindustria vanno nella direzione di favorire una crescita che vada di pari passo con opportuni processi di aggregazione fra imprese che già operano con successo.

Quali sono stati i risultati del precedente accordo con Confindustria nei territori della sua direzione regionale?

Il primo risultato è stato quello di poter dire, nel momento più duro e difficile della crisi quando le banche erano considerate un nemico, "noi ci siamo". Questo fatto ha ridato fiducia a molti imprenditori che hanno capito e visto la nostra volontà di fare tutto il possibile per sostenere e aiutare le imprese ad affrontare la crisi. I numeri poi raccontano che delle oltre 50.000 moratorie (cioè di rinvio rate), il Nord Ovest ha dato un riscontro positivo a circa 5.400 richieste. Si tratta di un risultato che testimonia la validità dell'iniziativa in un momento in cui la crisi stava manifestando tutti i suoi effetti negativi ed era quindi necessario fronteggiare l'emergenza. Oggi il nuovo accordo è orientato soprattutto alla crescita e allo sviluppo e crediamo che l'aver investito tanto nel rapporto con gli imprenditori possa oggi dare spazio ad un dialogo trasparente e costruttivo.

Quali sono i numeri per il Nord Ovest della nuova iniziativa?

Per Piemonte, Valle d'Aosta e Liguria il plafond previsto è di 1.300 milioni divisi in 650 milioni per la crescita delle imprese, 520 milioni per l'internazionalizzazione e 130 milioni per l'innovazione.



Vincenzo Boccia
Presidente Piccola Industria - Confindustria

"INSIEME ABBIAMO FATTO QUALCOSA CHE DA UN CONTRIBUTO SOSTANZIALE AL FUTURO DEL PAESE, PERCHÉ ABBIAMO BISOGNO DI COMPAGNI DI VIAGGIO CHE CI COMPRENDANO MA CHE SIANO ANCHE CRITICI CON NOI"

"Accordo per imprese e banche più forti"

Questo è un percorso in cui noi e Intesa Sanpaolo abbiamo chiaro che questa volta non è una questione della banca con l'impresa o vice versa, ma è una questione più ampia: se ce la faremo il paese uscirà più forte, con imprese forti e banche forti. Non è una questione bilaterale, ma riguarda la consapevolezza di fare qualcosa che dia un contributo sostanziale al futuro del paese." Vincenzo Boccia, Presidente della Piccola e Media Impresa di Confindustria attribuisce un

molteplice significato all'accordo con Banca Intesa-SanPaolo: "Uno è la filosofia del metodo, un'idea di collaborazione per la competitività: due parti che si incontrano per tentare uno sforzo di comprensione reciproca nell'interesse comune. E' interesse della banca avere imprese forti e clienti forti ed è nell'interesse dell'impresa aprire un dialogo. Il secondo è l'accordo che riguarda aspetti non solo finanziari: con l'internazionalizzazione e l'innovazione abbiamo inserito l'idea fondamentale che vede la banca come partner nella ricerca di potenziali alleati per l'impresa all'estero, non più solo come erogatore di finanza. Aspetto che obbliga banca e impresa, attraverso lo strumento diagnostico, a dialogare: imprenditori che vanno nelle banche e banche con i loro dirigenti che entrano nelle imprese." Quindi quale è la valenza del diagnostico? "Educativa: ci abitua alla comunicazione finanziaria e ad una autodiagnosi fatta all'interno dell'impresa. Il diagnostico, nel momento in cui viene realizzato con tutte le simulazioni del caso, diventa elemento di dibattito e confronto con il dirigente bancario. Non è solo strumento di constatazione e valutazione ma anche un elemento di discussione e di verifica insieme alla banca per un percorso di crescita per l'impresa. Non vogliamo soldi gratis, ma che si valutino tutti gli aspetti aziendali, quelli qualitativi e quelli quantitativi che riguardano il futuro delle imprese e il modo in cui approcciano al loro futuro, cioè la qualità del management, i progetti, i segmenti di mercato, la tecnologia che usano e così via." Lei ha più volte sottolineato l'aspetto simbolico dell'aver scelto, nell'accordo, le PMI. "Il nostro paese è fatto di piccole imprese. Ha un tasso di imprenditorialità tre volte superiore alla media europea ed è evidente che le piccole di Confindustria sono vocate alla crescita e che quindi guardano, anche per motivi di sopravvivenza, mercati lontani come Russia e Brasile, India Cina, che continuano a crescere e ci obbligano ad assumere una dimensione più rilevante rispetto al passato. Non è questione di moda, ma di sopravvivenza e di strategia delle imprese. Noi come imprese dobbiamo passare da un concetto di produttori a un concetto di imprese-istituzioni. Non solo fare bene prodotti, ma fare ben e impresa e in questo abbiamo bisogno di compagni di viaggio che ci comprendano e siano anche critici con noi."