

Imprese, banche e credito

Questi i temi principali affrontati dal Tavolo Tecnico di YouTrade

di **SANTINA MUSCARÀ**

Il Tavolo Tecnico, un pugno di coraggiosi esperti che si sono riuniti nel cuore dell'inverno e nel caldo dell'estate per arrivare al V Convegno di YouTrade avendo maturato una serie di importanti riflessioni. Tema principale affrontato dai partecipanti, la questione del credito, di cui **Roberto Di Lellis, caporedattore de "Il Mondo"**, può considerarsi esperto. «Certamente – esordisce –, il punto di partenza di questo momento è la necessaria crescita culturale che deve affrontare il settore delle costruzioni a seguito del grande cambiamento in atto». E, a quanto pare, **fare business in modo differente può essere una buona mossa per rispondere alle trasformazioni del mercato**, «per esempio – continua Di Lellis – adottando procedure che sono proprie di altri settori, come realizzare un business plan, oppure servirsi dell'ausilio di sistemi moderni e aggiornati, in modo da evitare che la progettualità si disgreghi e si trasformi in qualcosa che non è più utile né per le imprese, né per il Paese». Un altro aspetto, invece, senza dubbio interessante per tutti, è il portafoglio:

«Sappiamo che per ripartire, azzerare e ricostruire, ci vuole la benzina, il capitale di partenza – osserva Di Lellis –. E il capitale di partenza dovrebbero darlo le banche, ma si sa che questo è un punto dolente». **Una proposta del Tavolo Tecnico di YouTrade è quella di non presentarsi più alle banche come singoli soggetti, ma di accedere al credito come gruppo che fa un'impresa, un progetto, ottenendo così ratios migliori.** «Ci vuole un rapporto nuovo e più proficuo con le banche – ribadisce Di Lellis –, che consenta di suddividere il rischio e di concedere più benzina alle imprese. Non è un segreto, infatti, che negli ultimi due anni i crediti concessi alle imprese siano diminuiti in modo drammatico». Ma il tutto potrebbe essere visto da un punto di vista diverso, rovesciato. Quello delle banche. E quindi ci si potrebbe chiedere: perché le banche non danno i quattrini? La risposta è presto data: «Perché in realtà hanno alle spalle una situazione difficilissima – dichiara Di Lellis, senza voler creare, però, allarmismi –. Non c'è nessun allarme – rincuora – ma la situazione

delle banche italiane presenta alcune criticità che non vengono solitamente sottolineate dal governo. **Basti pensare ai crediti deteriorati, rivelati da un rapporto della Banca centrale europea aggiornato al 31 dicembre scorso. I dati sono piuttosto drammatici, considerando che un prestito su dieci rischia di non tornare indietro.** Sicuramente il monitoraggio della Banca d'Italia è particolarmente attento, più che in altri Paesi, ma i numeri italiani presentano alcune peculiarità solo nostre, come i prestiti obbligazionari. Si parla di 108 miliardi di euro di finanziamenti su 1.805 miliardi di euro di finanziamenti netti alla clientela, cioè quasi il 6%. Che al 99% non tornano indietro. Se aggiungiamo anche le posizioni in difficoltà, cioè coloro che non riescono a restituire le rate, si arriva al 9,2% del totale. Altro aspetto cruciale è il rapporto tra i crediti e i depositi, che non è particolarmente roseo. La media della Banca centrale europea è, infatti, dell'80% e noi siamo al 141%. Il che significa che **rispetto a quel che viene depositato in banca, viene utilizzato il 141%**. Ecco spiegato perché quando

L'impermeabilizzazione ► **SU MISURA** ◀ per la tua casa



Claudia Fiorentini fotografata da Marino Cosano ©



CEMENGUAINA, leader tra i prodotti impermeabilizzanti è una guaina liquida bicomponente da miscelare al momento dell'uso.

Disponibile in diverse colorazioni è applicabile effettivamente a rullo, su superficie asciutta o umida.

Opportunamente armata, permette di impermeabilizzare, con soli due millimetri di spessore, qualsiasi spazio di abitazioni ed immobili in genere.

CEMENGUAINA può essere lasciata stabilmente "a vista" perché ad elevata pedonabilità e garantisce una totale resistenza all'acqua e all'aggressione dei raggi solari.

Si applica con estrema semplicità, sia a basse temperature che nelle calde giornate estive, su qualsiasi supporto edile e su vecchi manti bituminosi evitando quindi onerosi smantellamenti e permettendo, se desiderato, di incollare direttamente una nuova pavimentazione, con enorme risparmio di tempo e di denaro, e tutela dell'ambiente.

CEMENGUAINA è disponibile in: grigio scuro, grigio chiaro, verde e rosso ed in confezioni da 20, 10 e 5 chilogrammi.

Maggiori info e scheda tecnica su www.naici.it o inquadrando il QR CODE sottostante



i **bisogni** li abbiamo **soddisfatti**

i **desideri**
li stiamo **esaudendo**

per i
SOGNI
ci stiamo
attrezzando



Via G.le Dalla Chiesa, 1 - Desenzano D/G (BS) - tel 030 9902756
info@promotica.it - www.promotica.it

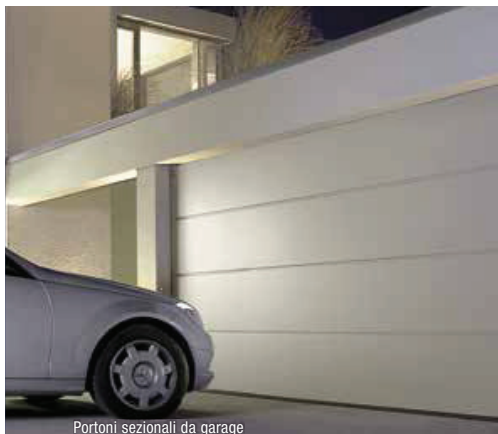
- + Organizzazione e gestione “chiavi in mano” progetti promozionali e programmi di fidelizzazione
- + Organizzazione concorsi
- + Creazione di siti web promozionali
- + Gestione di piattaforme multicanali (telefono – sms – web)
- + Servizi e consulenze legali e fiscali per concorsi ed operazione a premi

ci si reca a presentare un meraviglioso progetto di riqualificazione o di intervento innovativo, il credito ci viene negato. Nel 2011 sono stati prestati 1.800 miliardi di euro, contro depositi privati di 1.270 miliardi, di cui 970 ai privati stessi. Ci lamentiamo dello spread che penalizza le imprese italiane, però non dimentichiamo che anche le banche sono imprese». Certo, parte dei soldi depositati nelle banche italiane sono obbligazioni ed è stata collocata la clientela retail, quindi si presume siano soldi stabili. Resta il fatto che la situazione non è proprio tra le più rosee. «Il problema – riprende Di Lellis – è che le banche hanno sul gobbone anche una massa di titoli di Stato di 224 miliardi di euro al 31 dicembre, e in continua crescita. E i titoli di Stato sono deprezzati. Di contro, però, la buona notizia è che il nostro core tier one ratio (il parametro utilizzato per misurare il patrimonio) è vicino al 10%, come nella media europea, quindi non siamo messi male per quanto riguarda il patrimonio. Altro dato positivo è che il debito delle nostre banche non è eccessivamente preoccupante, pur se resta il fatto che guadagnano poco. Confrontando la nostra situazione con gli altri Paesi possiamo affermare che i profitti degli istituti tedeschi sono scesi da 40 a 34,5 miliardi di euro, mentre i nostri istituti hanno totalizzato 27,2 miliardi di euro nel 2010 e 25,7 nel 2011. Non siamo messi malissimo, ma neanche bene, insomma. Il punto è che le banche italiane sono più care delle altre – spiega il caporedattore –: il rapporto tra costi operativi e margine d’intermediazione è al 65% contro il 70% della Germania e il 66% della Francia. È come dire che a parità di costi otteniamo un margine più elevato, nonostante le spese del personale, che riguardano il 56,5% di quanto incassa la banca, mentre la media europea è del 46%, con un solo 12,8% nel caso della Germania». Tutto questo per spiegare che le banche non sono affatto “le cattive” della situazione ma, come tutti del resto, risentono anch’esse della congiuntura economica.

COME RIDURRE I COSTI PER LE IMPRESE E LE BANCHE STESSE?

A rispondere a questa domanda è Paolo Vitale di Ubi Banca Popolare di

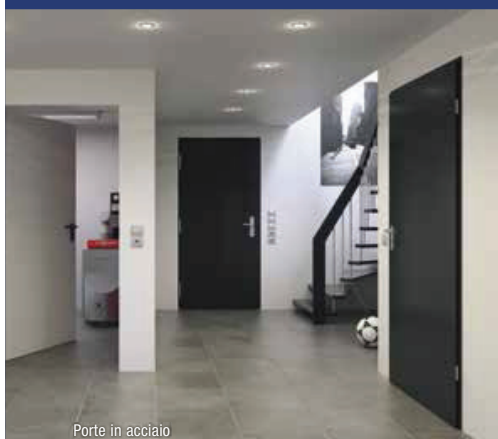
Bergamo che sostiene sia necessario fare delle distinzioni sulla base del costo finale percepito dal cliente: «Nel costo infatti – dichiara – è presente il costo della materia prima, il denaro stesso, che per la banca italiana è più alto di quello della banca tedesca. Un secondo elemento è il costo del rischio che le banche hanno, che comporta inevitabili accantonamenti che si riflettono sul costo del prodotto finale. E un terzo ed ultimo elemento è quello relativo al costo della struttura bancaria italiana che di per sé soffre di una serie di costi dovuti alla minore efficienza nell'erogazione del servizio. Io mi focalizzerei su quest'ultima componente e quindi su un **sistema bancario che deve riguardare processi, strutture, efficienze e consumo di energie che impiega per realizzare il prodotto finito**. Credo che il sistema bancario e le imprese ben gestite stiano già riguardando questi punti fondamentali e il problema di fondo sono le tempistiche. Smontare un costo fisso non è un'operazione veloce e non possiamo nemmeno aspettarci dei ritorni immediati. **Lo stiamo facendo sotto due aspetti, quello del costo del lavoro e quello dell'efficienza degli spazi, ridefinendo le filiali ed eliminando quelle che nel rapporto costi/benefici non raggiungono l'efficienza**». Se vogliamo capire cosa avverrà nel 2013 non resta che guardare le dinamiche del 2011 e del 2012 e provare a fare delle ipotesi: «L'erogazione di breve termine del credito degli ultimi 18 mesi ha presentato una forte contrazione, legata però all'andamento del fatturato del business a cui si riferisce. E il comparto edile ha subito una notevole frenata. Il medio-lungo termine però ha una riduzione più contenuta, anche se sono sempre meno le iniziative sulle quale vale la pena di investire, visto il rapporto rischio-rendimento; e anche se sono già stati fatti grandi sforzi per rimodellare i prestiti esistenti di medio-lungo termine. Di conseguenza il volume degli stock impiegati nel segmento dell'edilizia è rimasto costante. Tuttavia, l'Affordability Index 2011 dà qualche segnale di speranza: **dopo sette anni in cui il rapporto tra prezzo delle case e reddito disponibile è stato negativo, negli ultimi mesi del 2011 manifesta**



Portoni sezionali da garage



Porte d'ingresso in alluminio

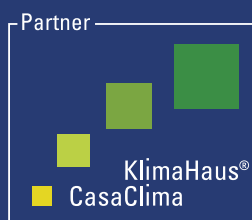


Porte in acciaio



Motorizzazioni per portoni da garage e cancelli d'ingresso

Nr. 1 in Europa: la qualità Hörmann, una scelta di valore



Novità: Alta efficienza energetica certificata da CasaClima

Non importa se si tratta di un nuovo edificio o di una ristrutturazione. Hörmann ha sempre la soluzione adatta: portoni sezionali e basculanti con motorizzazioni perfettamente abbinabili. Combinazioni eleganti di porte e portoni, porte d'ingresso d'autore antieffrazione e porte d'acciaio per ogni impiego. Potete sempre contare sulla qualità del marchio Hörmann con 75 anni di esperienza nel settore.

HÖRMANN
Porte • Portoni • Sistemi di chiusura



Per maggiori informazioni:
www.hormann.it

Tel. 0461-244444 • Fax 0461-241557 • info@hormann.it

finalmente un andamento stazionario, se non in leggera crescita».

IL DOCUMENTO AMBIENTALE A DISPOSIZIONE DELLE IMPRESE

Novità di rilievo è la decisione del governo di offrire alle imprese un unico documento ambientale grazie al quale sveltire alcune procedure. «Si tratta di una legge del 2004 – precisa **Carlo Cabrio, sindaco di Salussola** – che però, a quanto pare, non è stata messa in pratica. Basti pensare all'uso errato del territorio o alla questione del fotovoltaico. Se questa legge venisse messa in pratica darebbe un grandissimo impulso alle nostre attività, ma viene disattesa perché le amministrazioni pubbliche non hanno denaro. Inoltre in Italia i tempi sono sempre molto lunghi, ma mentre il tempo passa il mondo cambia».

LA SITUAZIONE DEI CONFIDI

«I confidi in questo momento vivono il peggior momento della loro storia – sostiene **Dante Cianciosi, presidente di Imprefidi Molise** –, perché la crisi presuppone la scarsa necessità di fare degli sviluppi e di ricevere delle richieste accettabili. Sono poche le imprese che presentano progetti credibili e sono molte, invece, quelle che restano indietro nel pagamento dei prestiti ricevuti. Questo comporta il famoso default e la capacità dei confidi di concedere nuovi prestiti viene di conseguenza abbassata. Ecco la situazione dei confidi oggi». Come porvi rimedio? «In un periodo di crisi

vi sono spazi per poter migliorare l'aiuto offerto, quindi la garanzia da offrire – risponde **Cianciosi** –. **Sarebbe interessante riuscire a radunare i diversi enti che stanziavano fondi, per creare un unico fondo** con una sola gestione e con potenzialità maggiori di quelle attuali».

DECRETO SVILUPPO: BISOGNA CREDERCI?

Decreto sviluppo sì, decreto sviluppo no. L'edilizia può fare affidamento al famigerato documento? «No – è la risposta di **Anna Danzi, vicedirettore di Confindustria Finco** – perché alcune cose possono camminare con le proprie gambe una volta dato l'input e penso soprattutto a tutte le misure che coinvolgono i capitali privati: aumentare il bonus per le ristrutturazioni, mandare avanti le riqualificazioni energetiche, defiscalizzare, stimolare il partenariato pubblico-privato. Si tratta di strumenti che agevolano il privato ad investire». Succede spesso, però, che i provvedimenti si perdano un po' come sabbia tra le mani. Sarà così anche questa volta? «Effettivamente fare accordi concreti sul territorio anche con i privati non è semplice. Noi come organizzazione vigiliamo, ricordiamo ciò che manca», dichiara la Danzi.

LA GESTIONE DEGLI IMMOBILI

«Il condominio è un ente di gestione senza personalità giuridica, quindi ha grosse difficoltà di accesso al credito – dichiara **Umberto Anitori, esperto**

di condominio –. Credo che andrebbe creata una figura giuridica ad hoc e che le normative dovrebbero essere più elastiche per quanto riguarda il condominio. Dobbiamo iniziare a vedere la casa come un servizio, non come semplice proprietà».

IMPRESE E BANCHE VISTE DAL RIVENDITORE

Giovanni Pietro Grazioli, titolare di Centredil, spezza una lancia in favore delle banche: «Oggi prestare soldi non fa altro che aumentare il rischio economico, quindi mi metto nei panni delle banche e comprendo le loro motivazioni – afferma –. In passato venivano finanziati facilmente progetti che potevano anche non avere niente a che fare con ricerca e sviluppo e soprattutto qualità. Chiunque poteva improvvisarsi immobiliare, al punto che oggi la sola parola fa scappare. **Se avessimo impiegato il credito per innovare le nostre aziende, a quest'ora avremmo tutti aziende modello.** Quindi la domanda da porsi è: abbiamo bisogno di credito per portare avanti un progetto innovativo o per rimediare agli errori del passato? Credo sia questo il fulcro del rapporto tra impresa e banca. Sì, le imprese hanno bisogno di sostegno, ma dev'essere un sostegno positivo, non una dipendenza. Non sprechiamo le nostre energie per tentare semplicemente di attingere al credito ma cerchiamo di farlo nel momento in cui abbiamo delle idee di qualità, che renderebbero contente anche le banche». ■



QUELLI DAL POLLICE EDILE

Quelli che hanno una solida tradizione nell'estrazione e nella lavorazione degli aggregati silicei. Quelli che puntano all'innovazione e ad una ricerca d'avanguardia come da DNA del gruppo Mapei. Quelli che con professionalità e passione hanno saputo rispondere alle esigenze del mercato edile. **Siamo quelli di VAGA e ci impegniamo a costruire con VOI un futuro più solido.**



Costa de' Nobili (PV) - tel. +39 0382.727111
commerciale@vagasrl.it - www.vagaedilizia.it

