

*V edizione*

# **FESTIVAL AGRI RISK MANAGEMENT®**

*Madonna di Campiglio,  
20-21 marzo 2023*



# Stefano Cocchieri



Fino al 2018 è stato responsabile in Unicredit della struttura Soft Loans e Capital Optimization e per circa 20 anni nel Gruppo Unicredit ha guidato, per il perimetro Italia, il settore delle garanzie pubbliche, agevolazioni e incentivi a imprese e privati, oltre che delle provviste specifiche nazionali come quelle di CDP e sovranazionali come quelle di BEI e FEI.

Ha collaborato alla realizzazione di nuove strutture di garanzia come le cartolarizzazioni sintetiche (Tranched Cover) di portafogli di finanziamenti realizzate da Unicredit, sia a livello nazionale (Ministero dello Sviluppo Economico e ISMEA) che Regionale, oltre che con i fondi del FEI.

È coordinatore dei tavoli di lavoro “Investitori Istituzionali” e “Garanzie - PMI” di FeBAF (Federazione Banche Assicurazioni). Nel 2022 ha pubblicato un libro sul Fondo di Garanzia dal titolo: «Più credito per tutti?» scritto con A. Messina e L. Nafissi

## WORKSHOP 6

### Rischi globali e accesso al credito per la continuità delle imprese agroalimentari

Venire nel territorio amico di Asnacodi per parlare di rischi globali, alla luce della mia esperienza mi è sembrato azzardato e quindi la mia presentazione verterà, su quello che è più nel mio DNA professionale: il rischio di credito, inteso come il rischio dell'impresa agricola di **non ottenere il credito sufficiente al suo sviluppo.**

Non parleremo di **rischi climatici**, ne di **rischi di produzione** ne di **rischio di mercato**, ma di **rischio di credito** con le due facce della medaglia: quella dell'impresa agricola e quella della banca.



# WORKSHOP 6

## La premessa

Dopo la crisi globale causata dalla Pandemia dovuta al Covid 19, negli anni 2020 e 2021, grazie al Fondo di Garanzia per le PMI e ad ISMEA per le imprese agricole, il sistema economico e produttivo italiano è stato inondato di liquidità.

Le banche in un anno e nove mesi hanno erogato qualcosa come 250 miliardi di finanziamenti e aumentato lo stock dei crediti verso le PMI di oltre 35 miliardi.

Una iniezione di liquidità che oggi vede però praticamente la maggior parte delle PMI con i propri affidamenti «a tappo» e impossibilitate ad accedere ad ulteriori fonti di finanziamento.

Le banche non hanno inserito tra le loro priorità per il 2023 i finanziamenti. Ci troviamo quindi di fronte ad un credit crunch? Non proprio, ma chi aiuterà le imprese a riprendere nei loro piani di sviluppo? Ci saranno finanziamenti o magari forme di capitalizzazione.



# WORKSHOP 6

## Rischi globali e accesso al credito per la continuità delle imprese agroalimentari

- Desertificazione degli sportelli bancari
- diminuzione della presenza delle Banche
- Restrizioni da parte dei regolatori e della vigilanza
- Maggiore selettività nella valutazione creditizia
- Valutazione creditizia sempre più automatizzata e meno affidata alla sensibilità del valutatore
- Dal Rating alla IA dalla Banca alla Fintech





## Desertificazione

Meno banche sul territorio e quelle rimaste continuano a chiudere sportelli

## Accesso al Credito

Maggiore selettività, minore discrezione da parte degli addetti crediti, maggiore peso dei rating per valutare

## Innovazione

Sempre maggiore l'utilizzo degli algoritmi e dei rating e con l'ingresso dell'IA si andrà sempre di più verso le Fintech

# Di cosa si lamentano le imprese nei confronti delle Banche?

1. Difficoltà nell'ottenere finanziamenti: molte PMI lamentano la difficoltà nel reperire finanziamenti da parte delle banche, soprattutto in periodi di crisi economica come quelli degli ultimi anni.
2. Elevati costi dei servizi bancari: molte banche italiane hanno aumentato i costi dei propri servizi, compresi quelli di gestione del conto corrente e delle carte di credito, generando insoddisfazione tra le PMI.
3. Mancanza di supporto nella gestione finanziaria: molte PMI si aspettano dalle banche un supporto nella gestione finanziaria dell'impresa, ad esempio attraverso servizi di consulenza e pianificazione finanziaria. Tuttavia, molte banche italiane sembrano non fornire questo tipo di servizio.

## Di cosa si lamentano le imprese nei confronti delle Banche?

4. Difficoltà nel reperire informazioni sui servizi offerti: molte PMI lamentano la difficoltà nel reperire informazioni sui servizi bancari offerti dalle banche, soprattutto per quanto riguarda i prodotti e servizi dedicati alle piccole e medie imprese.
5. Scarso utilizzo delle tecnologie digitali: molte PMI si aspettano che le banche italiane utilizzino tecnologie digitali avanzate per semplificare le operazioni bancarie e migliorare la customer experience. Tuttavia, molte banche sembrano ancora poco propense all'utilizzo di queste tecnologie.



# Ma le Banche hanno voglia di finanziare le PMI?

Secondo il rapporto del terzo trimestre 2022 della Banca d'Italia, la percentuale di concessione di finanziamenti tra PMI e grandi imprese in Italia è la seguente:

- Il 42,7% dei finanziamenti alle imprese è stato erogato alle PMI.
- Il 57,3% dei finanziamenti alle imprese è stato erogato alle grandi imprese.

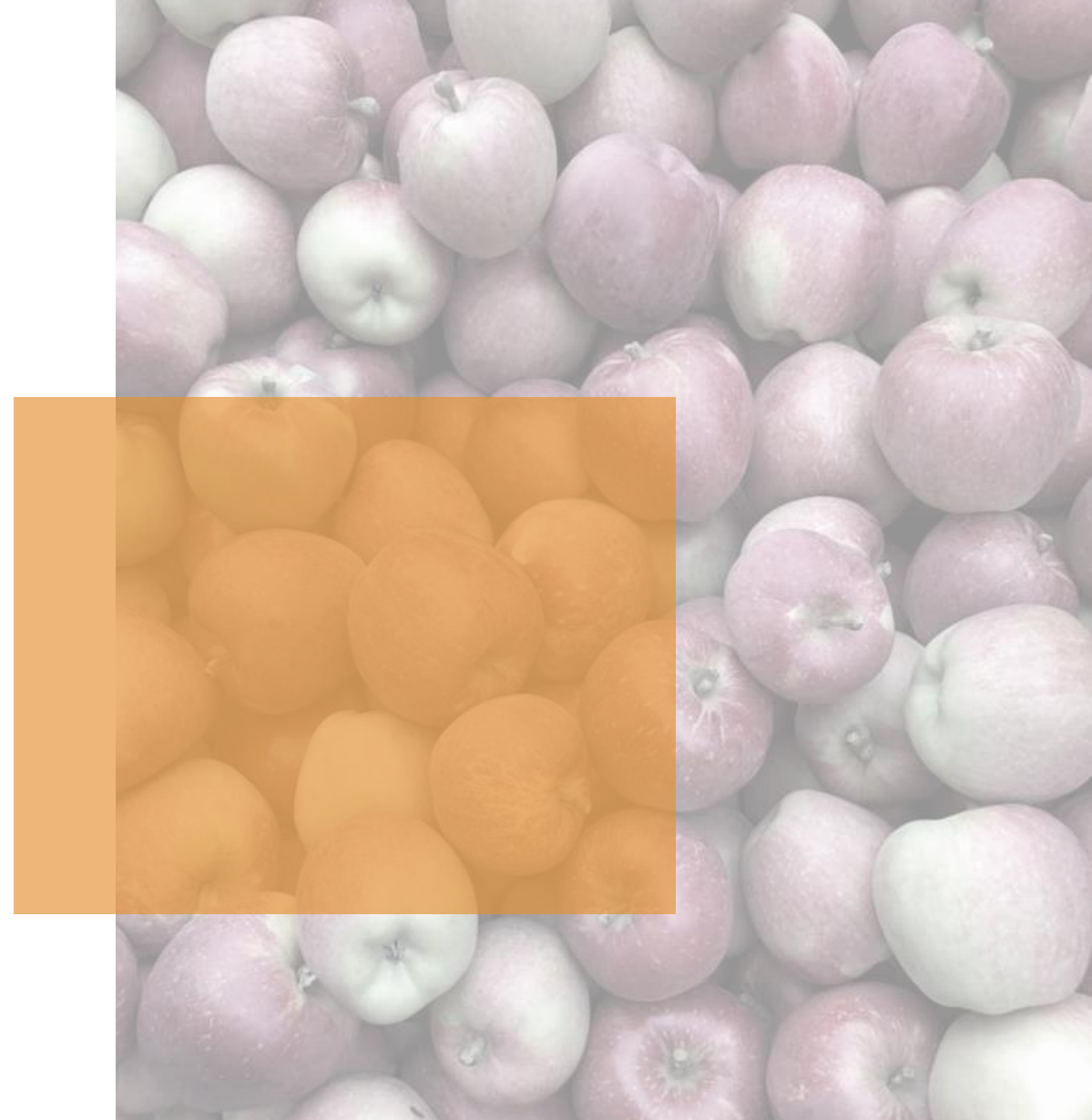
Voglio però sottolineare che questa suddivisione può variare a seconda del settore e della regione geografica considerata.

Peccato però che Secondo l'ultima rilevazione dell'Istat, relativa al 2020, le PMI (Piccole e Medie Imprese) in Italia hanno contribuito al 68,4% del PIL complessivo.

# Ma perchè le Banche non hanno voglia di finanziare le PMI, visti i numeri?

Le banche spesso lamentano la mancanza di informazioni accurate sulle PMI che richiedono un finanziamento, in particolare:

- sulla loro capacità di rimborso e sulla loro affidabilità che le fa considerare come clienti ad alto rischio a causa della loro dimensione e della loro vulnerabilità agli shock economici.
- la difficoltà di valutare la redditività futura delle PMI
- La capacità per una PMI di competere in un mercato sempre più globalizzato (Filiera)



# E dove le banche e le imprese si trovano identiche una di fronte all'altra?

**1. Innovazione:** Le PMI e le Banche possono sviluppare prodotti o servizi innovativi che le differenziano dai concorrenti e le rendono più attraenti sul mercato globale.

**2. Specializzazione:** Le PMI e le Banche possono specializzarsi in un particolare settore o prodotto e diventare leader di mercato in quel segmento.

**3. Internazionalizzazione:** Le PMI e le Banche possono espandersi sui mercati internazionali, cercando nuovi clienti e fornitori e cercando di diversificare i rischi associati alla concentrazione in un solo mercato.

**4. Digitalizzazione:** Le PMI e le Banche possono sfruttare le tecnologie digitali per aumentare l'efficienza e migliorare l'esperienza del cliente, migliorando la loro competitività sul mercato globale.

**5. Collaborazione:** Le PMI e le Banche possono collaborare con altre imprese, anche internazionali, per sviluppare progetti o prodotti comuni, beneficiando di sinergie e conoscenze complementari.

**6. Formazione:** Le PMI e le Banche possono investire nella formazione del personale per migliorare le competenze e la capacità di innovazione, rendendosi più competitive sul mercato globale.



# C'è ancora tanta strada da fare insieme tra impresa agricola e banca - Sostenibilità

Negli ultimi anni, le banche stanno diventando sempre più consapevoli dell'importanza della sostenibilità finanziaria delle imprese e dell'importanza di incorporare criteri ambientali, sociali e di governance (ESG) nella loro valutazione del rischio di credito e nelle loro decisioni di investimento.

Tuttavia, il livello di impegno delle banche verso l'ESG varia notevolmente a seconda delle istituzioni finanziarie e dei paesi in cui operano. In generale, le banche europee sono state più avanti nella loro transizione verso un modello di business sostenibile rispetto alle banche di altre parti del mondo, ma anche tra le banche europee ci sono differenze significative nella loro prontezza ad abbracciare l'ESG.

In ogni caso, il trend generale è che le banche stanno diventando sempre più impegnate nella sostenibilità finanziaria e nell'ESG, in linea con le tendenze del mercato e le richieste dei clienti, degli investitori e dei regolatori.



# Qualche riflessione e proposta in conclusiva

Una soluzione potrebbe essere quella di una riforma che consenta alle piccole banche di potersi aggregare singolarmente sotto un unico cappello e operare come veri soggetti che fanno parte del territorio e lasciare alle grandi banche la gestione del corporate sul modello tedesco e quindi non sotto la scure BCE

**Desertificazione**

**Accesso al credito**

Accentrare aumentando la specializzazione degli addetti crediti, si settorializza negli specifici segmenti dei diversi settori, ad esempio dal primario all'agroalimentare per restare in casa, in modo tale che la valutazione di una cantina o di un caseificio non sia lasciata allo stesso collega che valuta un agricoltore o l'allevatore

Sarà utilizzata sempre di più e sostituirà in maniera quasi definitiva la predisposizione dei fascicoli istruttori (la cosiddetta PEF). Sarà importante riuscire a non sostituire la valutazione umana ed equilibrare bene il contributo che potranno dare le macchine per evitare che la parte qualitativa venga ridotta al minimo

**Intelligenza Artificiale**

**Fintech**

Fintech come sinonimo di efficienza, velocità, semplificazione del servizio e non come automatismo nella concessione del credito. La tecnologia deve servire per accelerare i tempi, rendere più facile lo scambio di informazioni e renderle più chiare e trasparenti. L'utilizzo dei blockchain ad esempio aiuterebbe a mantenere traccia della storia creditizia di ogni impresa



# ***Grazie per l'attenzione***

[s.cocchieri@rcstudiosrl.it](mailto:s.cocchieri@rcstudiosrl.it)

Telefono +39 3355745176

