



Il credito innovativo dalla provincia alla nazione

Banca Valsabbina con minibond, fintech, crowdfunding e private equity integra l'offerta andando oltre al credito bancario tradizionale. Restando fedele al proprio target: le imprese sul territorio

di Sergio Luciano

«SE EROGHIAMO ANCORA CREDITO BANCARIO TRADIZIONALE, CON GLI STRUMENTI DI SEMPRE? CERTO CHE SÌ, MA PER UN 80% DELLA NOSTRA ATTIVITÀ. Il restante 20% viaggia su altri canali e su altri strumenti che sono più vicini alle esigenze delle piccole e medie imprese e sfruttano processi innovativi»: Marco Bonetti è Condirettore Generale di Banca Valsabbina, una media banca di territorio che negli ultimi anni, in un crescendo rossiniano, si è distinta per iniziative finanziarie e funzionali innovative che hanno scandito una forte crescita e costellano ancora il prossimo piano triennale. La prova provata che fare credito in modo innovativo si può, e non solo a livello dei big player del sistema, le banche cosiddette “troppo grandi per fallire”.

Dunque, dottor Bonetti: ma come avete cominciato questa scalata ai nuovi modi di finanziare l'impresa?

Il nostro volano è stata la profonda conoscenza del nostro target, l'impresa media e piccola, che manifestava sempre di più – ma già dieci anni fa – tutto il suo disagio per la stretta, eccessiva dipendenza dal credito bancario. Ci siamo guardati attorno sul mercato e abbiamo deciso di iniziare a praticare gli strumenti di finanziamento tradizionale, ma mitigando l'assorbimento di capitale tramite il ricorso alla garanzia ex legge 662/96 e alla garanzia del Fondo europeo degli investimenti. Trattasi di garanzie a prima richiesta, coprendo percentuali di rischio dal 50 all'80% e mitigando l'assorbimento di capitale. Abbiamo visto che

la clientela apprezzava e chiedeva sempre più vivamente questi strumenti alternativi o meglio complementari al tradizionale credito bancario. Ci siamo posti una domanda: se preferivamo partecipare a quest'evoluzione del mercato o rischiare di essere disintermediati. E abbiamo deciso di scendere in campo.

Come?

In tanti modi. Innanzitutto è dal 2007 che processiamo i crediti garantiti dal Mediocredito Centrale, attraverso la collaborazione con Nsa, primo mediatore creditizio italiano. Mediamente negli ultimi esercizi abbiamo sempre erogato tra i 200 ed i 300 milioni di euro annui, mentre il 2020 è stato ovviamente un anno record per effetto delle misure governative nell'ambito dell'emergenza Covid. La Banca infatti ha erogato circa 600 milioni di euro in finanziamenti garantiti dal FdG e dal Fei sostenendo il territorio ed il tessuto industriale nel corso di un anno particolarmente complicato. La garanzia pubblica permette a noi di impegnare meno capitale e anche alle imprese non adeguatamente capitalizzate di accedere al credito a medio e lungo termine.

E poi?

Poi, dal 2016 abbiamo iniziato a finanziare le imprese creditrici della Pubblica Amministrazione cartolarizzando i loro crediti pro-soluto. Sempre da quell'anno abbiamo iniziato a frequentare il mercato dei minibond, operando in varie emissioni e investendoci direttamente. Poi ci siamo avvicinati al mondo fintech tramite la strutturazione di operazioni di cartolarizzazione. Siamo stati infatti arranger e sottoscrittori di un'operazione con sottostanti finanziamenti garantiti dal Fondo di Garanzia originati da una piattaforma fintech, sperimentando anche questa forma di credito alternativa al canale bancario; abbiamo finanziato anche operazioni simili con un'altra piattaforma attiva nel segmento lending, rivolta al target dei privati. Da fine 2020 abbiamo inoltre iniziato ad acquistare crediti fiscali rivenienti da Superbonus 110% per circa 10 milioni di euro offrendo alle imprese un'ulteriore opportunità di finanziamento del business. Nel corso di quest'anno valuteremo



MARCO BONETTI

NEL 2020 BANCA VALSABBINA HA EROGATO CIRCA 600 MILIONI DI EURO IN FINANZIAMENTI GARANTITI DAL FONDO CENTRALE E DAL FEI

se stringere ulteriori sinergie con il mondo fintech.

Ci può dire di più?

Banca Valsabbina sta monitorando il mercato per verificare la possibilità di investire anche direttamente in alcune realtà fintech, il che ci consentirà di lavorare in tandem, completando la nostra offerta ed innovando al contempo i processi di business. Non ci limiteremo a finanziare le fintech per consentire loro di erogare, ma investiremo nelle stesse per lavorare e crescere insieme.

In quali settori state studiando di entrare?

In quelli dei prestiti alle imprese, ai privati e le fattorizzazioni commerciali. L'anno scorso, dopo aver collaborato in questi ambiti nuovi, abbiamo pensato che, aiutando queste startup a crescere, fosse venuto il momento di mettere allo studio anche l'ingresso nel loro equity, assimilando la loro particolare expertise nella concessione dei crediti. Ne abbiamo individuate tre dopo averne valutate molte.

E poi siete presenti nel capital market anche attraverso Integrae, il Nomad più attivo sull'Aim, il mercato delle Pmi...

Sì: nel 2019 abbiamo acquisito, unitamente ad Arkios Italy, Integrae Sim, completando così la gamma di offerta nel settore dei servizi finanziari all'impresa. Possiamo quindi

aiutare le imprese che intendono ricorrere al mercato dei capitali tramite quotazioni Aim o strutturazione di minibond. E quest'anno ci sarà ancora dell'altro...

Cos'altro?

Entreremo nel private equity attraverso l'acquisizione di una partecipazione in una holding che si finanzia anche tramite il crowdfunding. Come vede, partecipiamo alla diversificazione delle fonti di finanziamento delle imprese in molti modi diversi ed alternativi.

Quindi l'incidenza di questi canali innovativi sul totale del business aumenterà?

Certo, il nostro piano triennale prevede che la quota dei nuovi business vada oltre l'attuale 20% del totale. Crescerà sicuramente.

E, scusi la domanda brutale: è stato difficile riconvertire verso queste nuove competenze le vostre persone?

Direi di no! Sono sincero: perché abbiamo avuto una crescita armonica, siamo partiti qualche anno fa e abbiamo fatto i passi giusti con la lunghezza della gamba...

Contenti dei risultati?

Certo, altrimenti non proseguiremmo. Consideri che se non avessimo utilizzato la garanzia ex legge 662 e il Fei e poi via via tutti gli altri strumenti, avremmo avuto assorbimenti patrimoniali anche del 50% superiori a quelli che abbiamo.

Il vostro bacino di mercato si sta espandendo anche fuori dal vostro territorio tradizionale?

Guardi, anche se utilizziamo canali alternativi cerchiamo di lavorare prevalentemente con imprese ubicate nei territori in cui abbiamo le filiali. Ma sappiamo che il futuro sarà sempre più dematerializzato, con servizi erogati attraverso la rete su tutto il territorio nazionale. Cosa che peraltro già accade sul fronte della raccolta. Il lancio del nostro Conto Twist nel 2018 ci ha permesso di raccogliere 120 milioni su tutto territorio nazionale, con un approccio totalmente fintech, aprendo un canale complementare a quello bancario fisico. E sviluppando in questo caso con la clientela un rapporto totalmente digitale.