

Piccini (Clessidra): la stretta sul credito non penalizzi le pmi

di Luca Gualtieri

Con alle spalle quasi 40 di esperienza in Unicredit (quando entrò nel 1978 era ancora Credito Italiano) e un paio d'anni di intenso lavoro in Intesa Sanpaolo, Gabriele Piccini è un profondo conoscitore delle dinamiche del credito. In piazza Gae Aulenti ha vissuto le ultime due crisi, quella del 2008 e quella del 2012 mentre, all'inizio della pandemia, ha fondato con Federico Ghizzoni Clessidra Factoring, da dove oggi segue l'evoluzione del sistema produttivo italiano.

Domanda. Piccini, qual è oggi lo stato di salute del credito in Italia?

Risposta. La situazione è seria. Negli ultimi anni il livello medio di indebitamento delle aziende è molto aumentato, grazie alle condizioni molto accomodanti del mercato. Oggi però per molte aziende i ricavi si stanno riducendo, i costi di finanziamento ed energetici sono in crescita e il regolatore europeo sta spingendo le banche a ridurre l'esposizione al rischio. Se non gestito, il combinato disposto di questi fattori può avere effetti molto seri per il tessuto produttivo.

D. Tradotto: il sistema bancario potrebbe chiudere i rubinetti?

R. Vedo il rischio di strozzature nell'offerta di credito. Soprattutto per le aziende più deboli e rischiose.

D. Una situazione simile a quella

delle due crisi precedenti, 2008 e 2012?

R. Alla base di tutte queste crisi c'è un eccesso di credito. La differenza oggi è che, per fortuna, la liquidità c'è ancora. In più oggi gran parte del credito a medio-lungo termine è assicurato dallo Stato, un altro problema che andrà gestito nei prossimi anni. Non dobbiamo infine dimenticare che negli ultimi anni una quota consistente di crediti su aziende in difficoltà è stata trasferita dalle banche ai servicer. Una strategia che ha risolto certamente un problema alle banche ma che non si è rivelata sempre ideale per le imprese.

D. Se l'offerta di credito si restringe, la ricetta per le imprese sarebbe quella di diversificare le fonti di finanziamento?

R. Ci sono problemi culturali che, nonostante i progressi fatti sinora, restano comunque significativi. In ogni caso c'è grande spazio per settori come il factoring che vanno a intercettare parte della domanda trascurata dalle banche. Basti pensare che, in base ai dati preliminari di Assifact, il settore al termine del

2022 ha registrato un turnover cumulativo di circa 287 miliardi di euro, in crescita del 14,50% rispetto all'anno precedente. Lo stock delle anticipazioni erogate è cresciuto del 10,09% rispetto al 2021, raggiungendo 56,6 miliardi di euro. Oggi del resto vediamo proprio una grande domanda di smobilizzo del circolante a cui siamo in grado di dare risposte rapide ed efficaci. A patto però di saper intercettare i problemi del cliente.



Gabriele Piccini

D. In che modo?

R. Quando riceviamo una richiesta di credito, dobbiamo capire prima di tutto che azienda abbiamo di fronte in termini sia finanziari che industriali. Per farlo occorre parlare con l'imprenditore e, se necessario, proporgli soluzioni che vadano oltre la semplice concessione di credito e che siano in grado di mettere in sicurezza la società, come ad esempio percorsi di ristrutturazione aziendale nell'ambito del nuovo Codice della Crisi. In Clessidra Factoring ci stiamo muovendo proprio in questa direzione, offrendo una consulenza preliminare per quelle pmi che si possono preventivamente salvare da eventuali situa-

zioni che vadano oltre la semplice concessione di credito e che siano in grado di mettere in sicurezza la società, come ad esempio percorsi di ristrutturazione aziendale nell'ambito del nuovo Codice della Crisi. In Clessidra Factoring ci stiamo muovendo proprio in questa direzione, offrendo una consulenza preliminare per quelle pmi che si possono preventivamente salvare da eventuali situa-

zioni di tensione finanziaria. Si tratta di interventi che ormai le banche fanno sempre meno ma in cui noi crediamo profondamente.

D. Con quali scogli vi state scontrando in queste attività?

R. Una delle maggiori difficoltà nel nostro ambito è quello dell'accettazione della cessione del credito da parte del debitore ceduto, derivante spesso dalla disparità dimensionale tra le due aziende, il fornitore ed il debitore appunto. La grande impresa tende ad avere una posizione contrattuale più forte al punto da rallentare o bloccare del tutto la possibilità di cedere il credito. Si tratta di un tema molto delicato su cui sarebbe utile sensibilizzare legislatori e regolatori proprio per non interrompere la catena di trasmissione del credito.

D. In questo contesto come procede la vostra attività?

R. Bene. Siamo andati in utile dal primo anno e abbiamo forza di capitale e liquidità. Nel 2021 il turnover è stato di 247 milioni di euro e chiuderemo il 2022 con un turnover quasi raddoppiato, che supera i 450 milioni di euro, molto frazionato perché tra cedenti e debitori gestiamo più di 2 mila controparti. Gli impieghi nel 2021 ammontavano a 74,8 milioni; nel 2022 saremo sopra ai 130 milioni. L'utile netto, che nel 2021 era di 937 mila euro, supererà ampiamente i 2 milioni. (riproduzione riservata)

