

Eventi  
Lunedì 5 ottobre 2009

# Garanzia e credito: partnership da consolidare e innovare

*NeaFidi, un ruolo commerciale e di assicurazione a favore delle banche, un'alleanza per le piccole e medie imprese*

Come supportare le imprese nell'accesso al credito? È necessario conoscerle profondamente e avere buone capacità tecnico-valutative che consentano di interpretarne correttamente il valore e supportarne i progetti. Una professionalità che non s'inventa e alla quale le cooperative di garanzia tendono sempre più.

È di questo parere Antonio Favrin, presidente di NeaFidi, una realtà nata nel 2002 dalla fusione di cinque consorzi fidi, che è oggi uno dei primi confidi a livello nazionale, con più di 380 milioni di garanzie in essere, oltre 65 milioni di patrimonio e più di 5.000 soci.

“Oggi è necessario essere un vero compagno di viaggio dell'impresa, selezionando insieme alle banche le aziende da supportare e valutando congiuntamente tutte le operazioni” – spiega Favrin – Presidente Neafidi. In un'economia che sta cambiando e che fiacca le Pmi, infatti, il dialogo tra banca e impresa non è certo facile. Basilea 2 impone regole di valutazione del merito creditizio alle quali non tutte le

realtà aziendali sono preparate e i parametri delle banche per valutare i rischi dei prestiti sono spesso troppo stringenti. Il rapporto banca-impresa tuttavia non dev'essere conflittuale. Le imprese non possono più sottovalutare l'importanza di un equilibrato livello di capitalizzazione e di una comunicazione meno frettolosa e lacunosa, e gli istituti di credito devono riconcentrarsi sul valutare le aziende anche dal punto di vista del valore industriale e verificare poi lo stato di avanzamento dei programmi finanziati. “In questo contesto, NeaFidi è un interlocutore giusto perché consente di ridurre le asimmetrie informative tra banca e azienda, agevolando la concessione di credito, garantendo per l'impresa nei confronti della banca e assicurando all'impresa stessa la migliore allocazione possibile delle risorse finanziarie ottenute”. Quale, quindi, il valore aggiunto del Confidi per la banca? Partnership commerciale, di riassicurazione del rischio e di progetto.

Questo approccio è alla base

della strategia di NeaFidi, che, attraverso la diffusione di una maggior cultura finanziaria, intende presidiare il territorio di riferimento e rafforzare il proprio rapporto con Associazioni ed Enti pubblici. “Ritengo molto importante l'attenzione al rapporto con gli Enti pubblici, perché sono attori fondamentali nel mercato delle garanzie, sempre più attenti alla valutazione dell'efficienza e dell'efficacia nell'allocazione delle risorse. Da un felice connubio pubblico-privato nascono interessanti soluzioni innovative – chiosa Favrin – e una collaborazione con gli Enti pubblici è un valore aggiunto che porta NeaFidi oltre il semplice, ancorché importante, ruolo di garante”.

Quali le risposte concrete ed immediate ai fabbisogni delle imprese?

Un plafond a 24/36 mesi destinato alle Pmi, per esigenze di supporto al circolante e programmi di capitalizzazione aziendale quale strumento interlocutorio per consentire la ristrutturazione della finanza aziendale.