

BorsadelCredito[®].it

Dove le imprese trovano credito

Difficoltà dell'accesso al credito, nuove possibilità dai nuovi canali internet

Angelo Daniele Blancato – Presidente

Credito al Credito 2013

Palazzo Altieri Roma 28-29 Novembre 2013

- **Il contesto di riferimento del credito al segmento small business**
- Le difficoltà dell'accesso al credito: il point of view di BorsadelCredito.it

Le condizioni di mercato ancora rigide stanno profondamente cambiando il rapporto tra istituti di credito e piccole imprese

Il contesto di riferimento

Considerazioni

I Piccoli Operatori Economici e la piccola impresa....

- In Italia **4.123.000 imprese** ⁽¹⁾, ovvero il 96,4% del totale, **contano meno di 20 dipendenti**:
 - per la quasi totalità di loro le **decisione** sul **credito** vengono prese in totale **autonomia dall'imprenditore/titolare**
 - il 35% degli imprenditori ⁽²⁾ dichiara di **non avere tempo di andare in filiale negli orari lavorativi**
- La ricerca di credito da parte delle PMI è oggi ritenuta **molto costosa per gli aspetti psicologici**, ancor prima che dal punto di vista finanziario
- E' in costante aumento il fenomeno della **multibancarizzazione**

Gli Istituti Finanziari...

- Il prolungarsi della crisi economica e la conseguente **diminuzione dei margini** stanno costringendo gli istituti finanziari a implementare nuovi modelli organizzativi e distributivi finalizzati alla riduzione dei costi operativi
- I sempre più stringenti **requisiti patrimoniali** (es. Basilea 3) e i **limiti di concentrazione** spingono le banche a **criteri molto selettivi** nella scelta della propria clientela
- **Al fine di diminuire i costi operativi è in corso una continua razionalizzazione** della rete di sportelli territoriali e del portafoglio prodotti e in molti istituti di credito sono in corso progetti di **«Industrializzazione» del credito**

Fonte:

(1) Report Unioncamere, Giugno 2013

(2) Survey BorsadelCredito.it sulle piccole imprese registrate al portale nel periodo 1 Ottobre - 24 Novembre 2013

Il progresso tecnologico e l'inarrestabile espansione del web spinge l'imprenditore verso una maggiore propensione ad ottenere informazioni e scegliere la propria banca direttamente online

L'evoluzione del comportamento di ricerca

1 Cerca online

- La **facilità e velocità** di ricerca sul web sono già consolidate da tempo
- Il consumatore è abituato ormai a **cercare su internet la risposta ai proprio bisogni** (crollo delle visite in agenzia)



2 Si Informa online

- Si stanno diffondendo le **banche online dei più importanti gruppi bancari**(es. HelloBank, Wibida)
- I consumatori sono sempre più propensi a **informarsi online** ad ogni ora del giorno
- Proliferano i **siti web di «aggregazione»**



3 Sceglie la banca a cui rivolgersi online

- Il consumatore cerca di capire attentamente le **condizioni di un contratto**
- Si aspetta un modello di servizio **veloce come il web**
- Ascolta i consigli degli influencer sul web
- **Sceglie** la banca a cui rivolgersi **direttamente online**



La domanda di credito delle piccole imprese è tornata a crescere, spinta dalla necessità di liquidità per sostenere le attività correnti

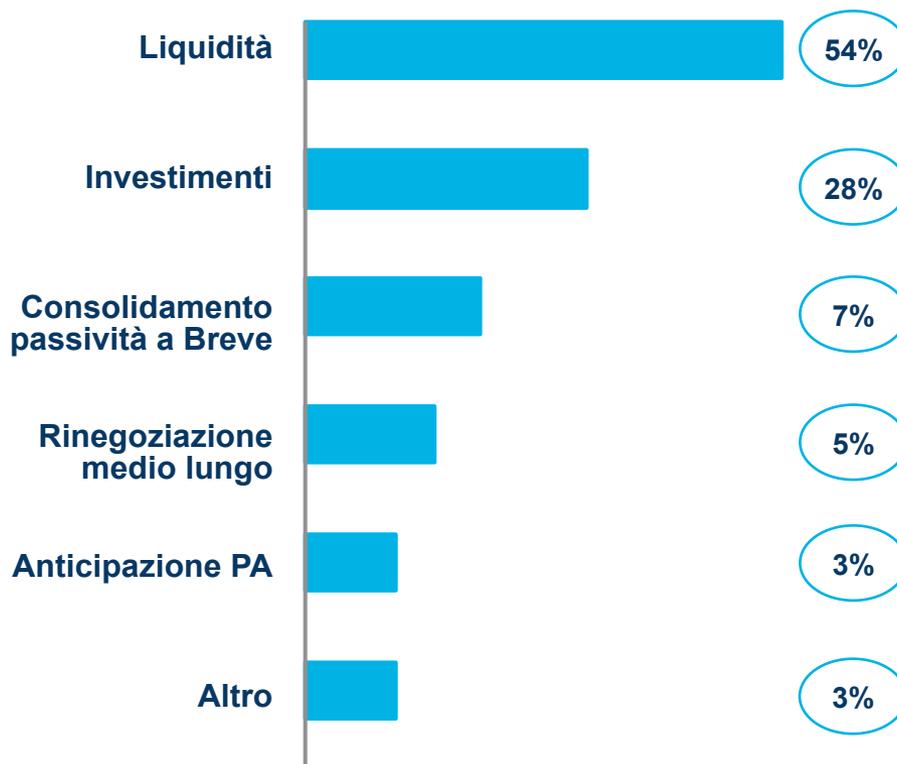
La domanda di credito

Overview

- La richiesta di prestiti da parte delle imprese italiane è **creciuto del 9,5% nel mese di Ottobre 2013 rispetto allo stesso mese del 2012**
- I dati raccolti da BorsadelCredito.it nei mesi di ottobre e novembre evidenziano che:
 - la **finalità prevalente delle domande di credito è la liquidità** per sostenere le attività correnti (complice anche il periodo di fine anno con relative scadenze: tasse, tredicesime, etc)
 - la **domanda di investimenti sul canale online rappresenta comunque il 28%** delle richieste totali (circa il doppio della media di mercato)

Le finalità della ricerca del credito ⁽¹⁾ 1 Ottobre 2013 – 24 Novembre 2013

BorsadelCredito.it



- % di richieste sul totale

Fonte:

(1) Barometro CRIF

(2) Survey BorsadelCredito.it sulle piccole imprese registrate al portale nel periodo 1 Ottobre - 24 Novembre 2013

Agenda

- Il contesto di riferimento del credito al segmento small business
- **Le difficoltà dell'accesso al credito: il point of view di BorsadelCredito.it**

Cercare credito per un'impresa è complesso e la prima difficoltà è trovare il giusto interlocutore a cui rivolgersi

Il point of view di BorsadelCredito.it

Considerazioni

- Cercare credito per un imprenditore/titolare di una piccola impresa è **oggettivamente complesso**
- La prima difficoltà è trovare il **giusto interlocutore** rispetto al bisogno e la situazione di **rischio dell'impresa**:
 - **ConSORZI di garanzia** e il **fondo di garanzia** sono per più del 60% dei casi **interlocutori necessari** per ottenere credito
 - Per alcune imprese in stato avanzato di crisi la risposta non è più competenza della banche commerciali ma piuttosto di **istituti di ristrutturazione o private equity**

Gli attori coinvolti in una richiesta di credito

		Banca Commerciale	Fondi di Garanzia	ConSORZI di garanzia	Restructuring & Private Equity
Rating	1		-	-	-
	2			-	-
	3			-	-
	4				-
	5				-
	6		?		-
	7	?	-	?	
	8	-	-	-	
	9	-	-	-	

ESEMPLIFICATIVO

Necessario

Anche le imprese possono fare molto per migliorare le possibilità di accedere al credito

Piccole imprese: possibili aree di miglioramento



Le problematiche

Mancata pianificazione finanziaria:

- 1 - La richiesta di credito viene spesso espressa in **ritardo rispetto al manifestarsi del bisogno** e ai **tempi di intervento** del credito ordinario

Finalità inconsistente e/o non documentata:

- 2 - La richiesta di credito **non è supportata da adeguata documentazione e informativa aziendale** (es. **Business Plan, contabilità aggiornata, preventivi** dell'investimento)

Start-up o settori merceologici in crisi:

- 3 - Le aziende con poca anzianità ed il settore dell'edilizia riscontrano oggettive difficoltà di accesso al credito

Problematiche di bilancio oppure di Rating

- 4 - Sono presenti evidenti **problematiche di bilancio** e/o il **rating degli info provider** pone l'azienda su un profilo di rischio medio/alto rispetto alle variabili geo-settoriali

La PMI non rientra nel target di sviluppo della banca:

- 5 - Ogni PMI, con il suo profilo, può rientrare o meno nel **target di sviluppo** di una singola banca
- Poter scegliere il partner giusto è fondamentale in questo momento di mercato

Possibili aree di intervento

- ✓ **Anticipare il bisogno:**
 - L'imprenditore in primis, supportato dai propri commercialisti, dagli istituti finanziari e delle associazioni di categoria, deve periodicamente **analizzare i flussi di cassa e pianificare** il fabbisogno finanziario
- ✓ **Migliorare l'informativa aziendale**
 - Business Plan, documentazione contabile aggiornata, «bilancini» per le società di persone, devono essere sempre a **disposizione degli imprenditori**
- ✓ Potenziamento degli **strumenti di garanzia statale** per le **start-up** (non solo innovative) e per i **settori merceologici in crisi?**

Le banche possono sfruttare le potenzialità del web per raggiungere e servire con più efficienza i propri clienti target

Istituti finanziari: possibili aree di miglioramento

1  Nuovi modelli di origination	2  Potenziare la comunicazione con i canali remoti	3  Credito selettivo e ottimizzazione del rischio rendimento	4  Efficienza dei costi operativi
<ul style="list-style-type: none">▪ Segmentazione dell'offerta per velocizzare la proposizione commerciale▪ Velocità di risposta e utilizzo del web▪ Riduzione del catalogo prodotti e maggiore standardizzazione delle offerte sul segmento POE/Small Business	<ul style="list-style-type: none">▪ Nuovi canali di consulenza e comunicazione con le imprese▪ Utilizzo di tecniche a distanza e maggiore disponibilità negli orari non convenzionali▪ Investimenti nell'educazione finanziaria delle imprese	<ul style="list-style-type: none">▪ Definire politiche di credito finalizzate ad:<ul style="list-style-type: none">- avere un portafoglio crediti ben bilanciato- gestire con efficacia la propria curva rischio-rendimento- riposizionarsi su nuove aree geografiche/settori, ritenuti strategici	<ul style="list-style-type: none">▪ Rivedere il modello di servizio verso il segmento small business per recuperare marginalità sul credito di piccola taglia▪ Semi-Industrializzare i processi di istruttoria e delibera per questa tipologia di clientela e di prodotti

Disclaimer

- Borsadelcredito.it è un servizio erogato da Crenway s.r.l., con sede legale a Milano in Largo Gallarati Scotti n. 1, codice fiscale, partita IVA e numero di iscrizione al Registro delle Imprese di Milano 08053840966
- Crenway s.r.l. è regolarmente iscritta all'albo dei mediatori creditizi OAM con numero di iscrizione M252
- Il presente documento è stato predisposto da Crenway s.r.l. unicamente a scopo informativo e come supporto scritto per una presentazione orale; non è quindi esaustivo senza i commenti che lo accompagnano.
- La presente comunicazione, qualunque parte di essa o la sua distribuzione non può costituire la base né può essere fatto affidamento su di essa rispetto a un eventuale decisione di investimento.
- Le informazioni di natura pubblica e i dati statistici e industriali citati nel rapporto provengono da fonti considerate attendibili da Crenway s.r.l.; nondimeno, Crenway non assume alcun impegno o garanzia sulla precisione e completezza di tali informazioni.
- Sono vietati l'uso, la riproduzione o la diffusione del presente documento per scopo di lucro o di profitto.