

Economia & Finanza con Bloomberg

HOME

MACROECONOMIA □

AFFARI & FINANZA



DIRITTI E CONSUMI □

AFFARI & FINANZA

OSSERVA ITALIA

CALCOLATORI

GLOSSARIO

19 Marzo 2018

LISTINO

Milano P iù spazio per la mediazione creditizia. Da una parte le normative internazionali, che fissano criteri sempre più stringenti per la concessione di credito da parte delle banche; dall'altra il calo delle filiali presenti sul territorio imposto dalla necessità di contenere i costi. Uno scenario che crea occasioni di business per chi sa proporsi in maniera innovativa sul mercato. «Tra i trend emergenti che si stanno affermando con maggiore forza vi sono la crescita dei soggetti che si occupano di mediare tra aziende e banche e nuove modalità di analisi dei conti aziendali, sulle quali poi vengono costruite le politiche di finanziamento », racconta Federico Caniato, direttore dell'osservatorio Supply Chain Finance del Politecnico di Milano. Qualche esempio? «Pensiamo a Bancopass, iniziativa di Assolombarda a supporto delle piccole e medie imprese, che vengono assistite nella pianificazione finanziaria e nell'accesso alle fonti di finanziamento», spiega l'esperto. «Non si tratta di sostituirsi alla banca, ma di facilitare l'incontro tra chi chiede e chi offre denaro, aiutando i due mondi a conoscersi meglio». Infatti, il rischio è che, anche laddove vi sia una disponibilità degli istituti a concedere prestiti, non si arrivi alla firma del contratto per carenza di informazioni da parte delle aziende. Intanto l'Oam (Organismo agenti e mediatori) segnala numeri in costante crescita: alla fine del primo semestre 2017 il numero degli iscritti è risultato in progresso del 2,3% rispetto a dodici mesi prima. Di pari passo, segnala l'ultimo report dell'ente guidato da Antonio Catricalà, cresce il livello di sofisticazione dei servizi offerti per andare a coprire gli spazi lasciati liberi dai player tradizionali. Un esempio arriva da Nsa, azienda bresciana indicata dal Financial Times tra le «Europe's fastest growing companies» per il ritmo di crescita del fatturato nell'ultimo triennio (nell'ordine del 106%, a raggiungere quota 18 milioni di euro). L'azienda specializzata nell'intermediazione creditizia per le Pmi (3.155 i contratti conclusi nel 2016, 4.052 nel 2017) segue un modello particolare. «Grazie al lavoro di un team composto da 140 professionisti monitoriamo costantemente i bilanci delle aziende italiane », spiega il presidente Gaetano Stio. Nel corso del 2017 sono stati 850mila i conti aziendali passati al setaccio. «Quando individuiamo realtà con buoni fondamentali e che potrebbero crescere grazie a una maggiore disponibilità di liquidità, siamo noi stessi a contattarle, spiegando loro le opportunità presenti sul mercato». Stando al consuntivo 2017, sono stati 16.400 gli appuntamenti organizzati nel corso dell'ultimo anno. «Questo approccio consente alle Pmi di contare su un supporto nel dialogo con il mondo bancario, a

L'EDITORIALE

Le riforme dell'Europa e una sedia in bilico

di FABIO BOGO



RAPPORTI E GUIDE

FOCUS

Beni culturali
Creatività e patrimonio:
un'industria da 90 miliardi

IMPRESA ITALIA

Fondi comuni, più soldi nei
portafogli. Ora ci si affida
ai professionisti

RAPPORTI

Efficienza e materiali:
verso la casa a consumo
zero

DOSSIER

Qualità e Finanza
Felici del servizio: gli
italiani e lo shopping

Tweets by RepubblicaAF

noi di selezionare la clientela, nella consapevolezza che anche l'accesso al **Fondo di Garanzia** istituito presso il ministero dello Sviluppo economico sarà più semplice, infine alle banche di evitare una parte del lavoro di screening delle richieste, sempre più complessa alla luce dei tagli in atto nel settore», conclude Stio. La tabella mostra i numeri in calo dei prestiti alle aziende. Cresce invece il numero degli iscritti all'Organismo degli agenti e mediatori </p>