

1. In Italia ci sono oltre 1 milione di piccole imprese che impiegano oltre 10 milioni di italiani. Queste imprese, e con esse il Paese, stanno attraversando un periodo difficilissimo.
2. La Lending Survey condotta dalla BCE ha registrato nuovamente per il 3° trimestre del 2023 una stretta creditizia.
3. La Stampa il 13.11.2023 riporta di un'indagine di Confcommercio e Format Research per cui il 40% delle aziende del terziario nel 2023 ha ottenuto meno denaro in prestito rispetto a quanto ne aveva richiesto o non ne ha ottenuto per nulla, e 8 su 10 hanno registrato un aumento del costo del credito a causa dell'inasprimento dei tassi di interesse.
4. [continua] il peggioramento delle condizioni finanziarie costringerà il 40% delle imprese a rinunciare in tutto o in parte agli investimenti programmati, in particolare per la crescita, la sicurezza, l'innovazione
5. Carlo Sangalli, presidente di confcommercio ha dichiarato a La Stampa che le imprese più colpite saranno quelle di minori dimensioni e che dal 2011 ad oggi i finanziamenti a favore delle imprese italiane con meno di 20 dipendenti si sono ridotti del 35%.
6. Da Affari & Finanza de La Repubblica. I dati Bankit e Abi di settembre mostrano come alle imprese in un anno è mancato il 5-6% dei fidi, oltre € 60 miliardi, ma alle micro e piccole va molto peggio. Gli artigiani di Mestre stimano -8.7% di credito sulle realtà con meno di 20 addetti.
7. Il FCG è da un triennio la porta principale di accesso al credito per oltre un milione di PMI, che impiegano oltre 10 milioni di italiani. Tuttavia, il calo dei crediti garantiti nell'ultimo anno è del 23% (10 miliardi in meno) e del 31% per quelle fino a 10 addetti.
8. Dal marzo 2020 al giugno 2022 il FCG ha garantito 256 miliardi di finanziamenti, con una quota media garantita del 75%. KPMG stima 24 miliardi di accantonamenti a fronte di 8 miliardi di eventi di rischio segnalati.
9. Oltre il 50% del supporto fornito dal FCG è andato a favore delle imprese con fatturato inferiore a € 2mln, circa il 30% a favore delle imprese con fatturato compreso tra 2 e 10mln e la parte restante a favore delle imprese con fatturato superiore a € 10mln.
10. Le imprese che hanno beneficiato maggiormente del supporto fornito dal FCG sono anche le stesse che stanno maggiormente subendo la stretta creditizia (c'è già chi parla di credit crunch) e, in ogni caso, il rialzo dei tassi.
11. Queste imprese, e con esse il paese, non possono permettersi di smettere di investire, perché smettere di investire vuol dire smettere di innovare.
12. Anche tralasciando per un istante la fase congiunturale, il corpus normativo che sta ridisegnando il mercato del credito, muove verso una crescente complessità. Pensiamo per un istante alla linee guida per la concessione ed il monitoraggio del credito ispirate all'approccio forward looking, il monitoraggio nel continuo, la fattorizzazione nelle previsioni dei cash flows dei fattori ESG (non solo in termini di evoluzione della normativa, ma anche di "evoluzione delle abitudini di consumo dei consumatori"). Il milione di imprese di cui parlavamo prima non hanno uffici studi e ricerche o interi team dedicati alla gestione della relazione con le banche. Nella migliore delle ipotesi queste imprese hanno un direttore amministrativo finanziario, molto spesso un buon professionista che li assiste e, per fortuna, alcune realtà associative come i Confidi che possono supportarli nella relazione con le banche.
13. Qual è il ruolo delle banche in tutto questo? Partiamo dalla principale funzione istituzionale delle banche è quella di convogliare le risorse finanziarie verso le iniziative virtuose. In altre parole "fare credito". Il nostro amministratore delegato dice sempre "fare utili, essendo utili".
14. Illimity è una banca di imprenditori per imprenditori. Illimity ha una sola missione: servire le imprese, lo facciamo con i desk di Growth Credit (che offre servizi di finanza strutturata ad imprese di medie e medio grandi dimensioni), lo facciamo con B-ilty: la banca digitale (ma non solo digitale) per le piccole imprese e lo facciamo con IB, che offre strumenti trasversali alla clientela delle due Divisioni di business oltre che strumenti di finanziamento destinati alle imprese di grandi dimensioni. In poco più di 4 anni i nostri attivi sono arrivati a sfiorare i 7 miliardi e b-ilty, in poco più di un anno, ha superato i 200 milioni.

## SLIDE 1

15. Perché non solo digitale? Perché abbiamo ascoltato gli imprenditori e gli imprenditori ci hanno detto, in oltre mille interviste, che quando devono assumere scelte determinanti per la loro azienda vogliono un rapporto umano, vogliono potersi confrontare con qualcuno. Per questo motivo abbiamo scelto di avere un team di professionisti, i nostri Relationship Manager, presenti sul territorio che rappresentano il punto di ingresso “in banca” più vicino agli imprenditori: gli RM portano la tecnologia di b-ilty dentro le aziende per aiutarle ad essere più veloci e competitive in un modo in continua e sempre più rapida evoluzione:

## SLIDE 2

16. Ci siamo però resi conto che i nostri Relationship Manager da soli non erano sufficienti per servire quel milione di imprese e ci siamo chiesti come poterlo fare.
17. Le realtà associative, come i Confidi, sono stati la naturale risposta, in quanto hanno la nostra stessa mission (quella di aiutare e supportare il tessuto imprenditoriale italiano), sono presenti in modo capillare sul territorio, sono vicini alle imprese. In altre parole, abbiamo visto nei Confidi un'estensione naturale della nostra presenza sul territorio, a tal proposito ogni Confidi ha sempre un referente tra gli RM.
18. Lavorando con i Confidi hanno poi preso forma diverse forme di collaborazione:
  - 18.1. La prima è quella più tradizionale che vede il ruolo del Confidi quale garante di un finanziamento concesso da b-ilty
  - 18.2. La seconda muove dall'attività di erogazione dei finanziamenti che è stata intrapresa da alcuni Confidi. In questo caso, b-ilty si è resa cessionaria di portafogli di crediti originati dai Confidi stessi che rispondevano ai criteri di intervento di b-ilty
  - 18.3. La terza prevede invece la condivisione tra il / i Confidi e b-ilty delle regole di concessione del credito e lo sviluppo di un portafoglio di finanziamenti.
19. Questi strumenti consentono di dare risposte veloci e certe ai clienti, che spesso non possono attendere i tempi di una tradizionale delibera bancaria

## SLIDE 3

20. Da ultimo, la collaborazione tra i Confidi e b-ilty sta portando a importanti casi di successo nella misura in cui la concessione di finanziamenti rappresenta solo uno dei servizi che possono essere offerti ad associati e clienti. B-ilty, lo dicevamo prima, è una Banca Digitale per le imprese. La Collaborazione con i confidi ci consente di portare a casa degli associati e dei clienti la tecnologia di b-ilty che si declina attraverso:
  - 20.1. Linee di credito stabili a supporto del working capital
  - 20.2. Strumenti a copertura del rischio di fluttuazione dei tassi
  - 20.3. Prodotti assicurativi
  - 20.4. Conti correnti evoluti e strumenti di monetica
21. Per concludere, il momento è sicuramente complicato e difficile, ma il Paese non può permettersi di smettere di innovare. Il ruolo dei Confidi è oggi più che mai centrale per far sì che le risorse finanziarie verso le imprese e, nel prossimo futuro, potrebbe esserlo ancora di più. La tecnologia e l'approccio umano, b-ilty e i Confidi, possono insieme essere più forti della somma dei singoli: insieme possiamo dare credito al futuro.