

Fagioli (Illimity): più servizi per le pmi in difficoltà

di Luca Gualtieri

La crisi sanitaria ha messo molte piccole e medie aziende in una situazione di stress finanziario costringendo le banche a scendere in trincea per puntellare le situazioni più fragili e mettere a disposizione nuove tipologie di servizi. Uno schema che vale per gli istituti generalisti, ma anche per le realtà di nuova generazione come Illimity. In queste settimane la challenger bank fondata da Corrado Passera sta seguendo con grande attenzione lo scenario congiunturale. A dirigere il lavoro sul lato delle pmi c'è un banchiere di lungo corso come Enrico Fagioli, che, dopo incarichi al vertice di Efibanca, Meliorbanca e Mps, è oggi responsabile divisione sme di illimity.

Domanda. Fagioli, come state affrontando la situazione emergenziale?

Risposta. Illimity è una banca molto speciale, che, per quanto riguarda la finanza strutturata e l'attività di credito nei confronti delle imprese, lavora con un numero limitato di controparti su alcuni servizi specifici, dal crossover all'acquisition finance al turnaround. Fatta questa premessa, abbiamo aperto un canale di confronto con tutti i clienti per condividere le problematiche che stanno sorgendo in questa fase e intervenire di conseguenza.

D. Quali problematiche stanno incontrando le pmi che servite?

R. La gran parte della nostra clientela lavora in settori relativamente poco colpiti da questa crisi globale. Alludo ad esempio a comparti poco sensibili al ciclo economico come il food e le utility. Basti pensare che solo qualche giorno fa abbiamo perfezionato un accordo con la municipalizzata lombarda Ned per un finanziamento da 10 milioni di euro. Un'operazione che dimostra come anche in una fase come quella attuale sia possibile portare avanti progetti. In un contesto difficile le imprese si devono attrezzare per fronteggiare la crisi e i nostri clienti lo stanno facendo. Peraltro le nostre operazioni di finanziamento avvengono sempre sulla base di un piano industriale che contempla scenari di stress finanziario anche severi. Sulla base di queste ipotesi riusciamo a prezzare il rischio in modo corretto e a evitare brutte sorprese.

D. Quali iniziative state mettendo in campo?

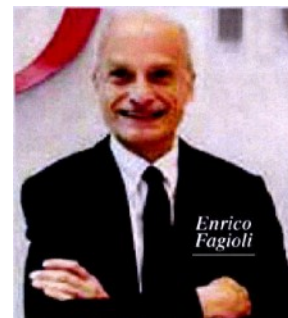
R. La cinghia di trasmissione più corta in una situazione di questo genere è senza dubbio il factoring, che può offrire alle aziende soluzioni per fronteggiare le dilazioni di pagamento. In queste settimane stiamo registrando un incremento delle attività in questa specifica gamma di servizi anche da parte di aziende che in passato non era solite ricorrervi.

D. La ragione?

R. Anche se al momento non sono in condizioni di stress, molte aziende vogliono comunque mettere fieno in cascina. Per rispondere a queste necessità stiamo potenziando il servizio e sviluppando forme di finanziamento di maturità che consentono anche di ripartire il costo dell'operazione tra cedente e ceduto. Tale strumento insomma rende possibile una trattativa tra le due controparti. Un'altra tipologia di interventi può essere la revisione della capital structure che consente di individuare le soluzioni più flessibili per ridurre al minimo lo stress finanziario e massimizzare la provvista disponibile. Un caso particolare è costituito dalle operazioni di acquisition finance che possono subire una rimodulazione per adattarsi meglio alle mutate necessità dell'impresa.

D. Quali saranno le prossime novità per Illimity?

R. Stiamo lavorando al lancio della sgr che è stata autorizzata poche settimane fa e che oggi è in fase di implementazione. Entro la fine dell'anno lanceremo il primo fondo, dedicato ai crediti *unlikely to pay single name*, mentre in seguito promuoveremo un fondo di debito. (riproduzione riservata)



Enrico Fagioli

