

UNA SURVEY DI B-ILTY IDENTIFICA LE PRIORITÀ DELLE PMI NELL'ACCESSO AL CREDITO:

VELOCITÀ DI RISPOSTA, PERSONALIZZAZIONE DEI SERVIZI E SUPPORTO NELLA REALIZZAZIONE DEL PROPRIO POTENZIALE SONO I BISOGNI PIÙ SENTITI DAI PICCOLI IMPRENDITORI

Milano, 6 marzo 2023 – b-ilty, iniziativa di banking del Gruppo illimity dedicata alle PMI, ha realizzato una survey finalizzata a identificare i principali bisogni e le priorità dei piccoli imprenditori nell'accesso al credito e ai servizi bancari, fotografando anche le principali aree di insoddisfazione.

La survey ha coinvolto circa 2000 piccole imprese, con fatturato compreso tra 2 e 20 milioni di euro, operanti nei settori più rappresentativi del tessuto imprenditoriale italiano. L'indagine ha visto la realizzazione di interviste mirate, ricerche desk e workshop interni. È stata inoltre promossa una survey continuativa nel corso dell'anno che ha coinvolto 1200 imprenditori e decisori finanziari così suddivisi:

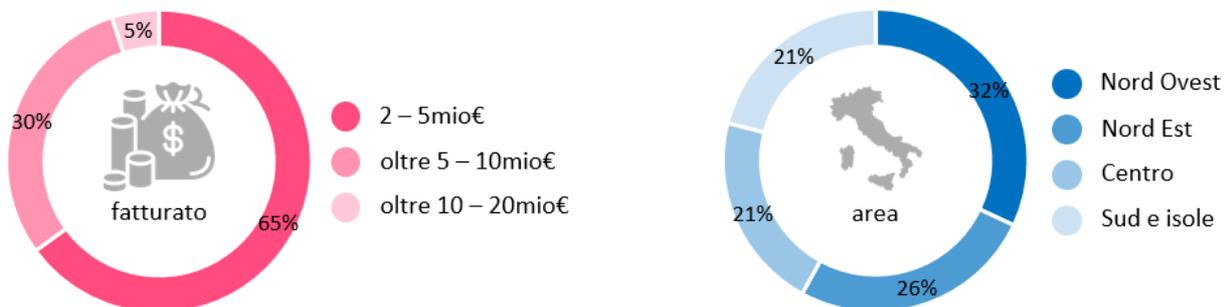


Grafico n. 1

È emerso che **1 piccolo imprenditore su 2** pone al primo posto tra le proprie necessità quella di avere un **referente specializzato**, che sappia comprendere in modo profondo le specifiche esigenze dell'impresa.

Questo bisogno è talmente sentito da essere considerato un driver di scelta di un nuovo player e addirittura viene valutato di maggiore importanza rispetto alla convenienza economica dei servizi bancari (46%):

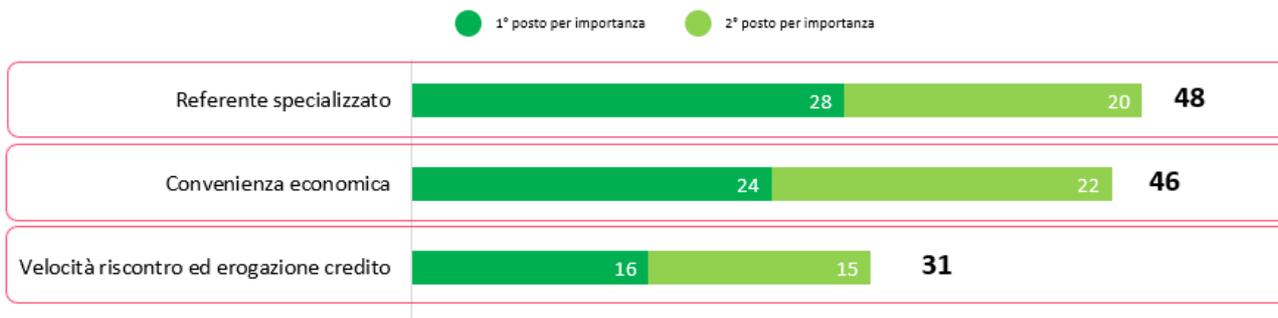


Grafico n.2

Allo stesso tempo, sempre per circa la metà dei piccoli imprenditori, emerge una forte propensione verso un modello di banca totalmente **digitale o ibrido**. Tendenza che si può riscontrare anche nello scenario attuale di mercato, dove notiamo una progressiva chiusura delle filiali fisiche delle banche: sono salite a 223.000 le imprese con sede in un comune dove non è presente nessuno sportello bancario, con un incremento di 11.000 solo nell'ultimo anno¹. Questo accade sia nei comuni piccoli che in quelli di maggiori dimensioni, con una sostanziale trasversalità da Nord a Sud.

Questa mancanza si traduce nella percezione di una minore possibilità di accesso al credito e, più in generale, nella mancanza di un supporto personalizzato a 360 gradi, ovvero di una relazione in cui la banca dovrebbe essere in grado di porsi quale partner, per comprendere profondamente l'azienda, il contesto in cui opera e le sue necessità specifiche.

Il fattore umano riveste insomma un ruolo centrale per le PMI italiane, indipendentemente dal fatto che la banca metta a disposizione sportelli fisici o meno.

Al terzo posto tra i bisogni più sentiti dalle piccole imprese nel rapporto con le banche c'è poi la necessità di ricevere **risposte rapide** alle richieste di credito (31%). Dalla survey realizzata da b-ilty emerge infatti una difficoltà nel rapportarsi a tempi spesso troppo lunghi e incompatibili con i progetti concreti delle PMI. Su questo fronte emerge anche un bisogno di **trasparenza**, ovvero chiarezza sia sulle tempistiche necessarie ad avere una risposta alla propria richiesta di credito, sia nelle condizioni economiche applicate. Sempre nell'ottica di avere un'offerta di servizi bancari che accolga le proprie necessità reali di business.

¹ Dati Bankitalia e Istat al 31/12/2022 elaborati da First Cisl

In generale, il livello di soddisfazione da parte delle PMI rispetto a questi aspetti è molto basso: l'indice NPS² infatti non supera il valore di 17 su 100 per quanto riguarda il rapporto con il referente, mentre sfiora lo zero per gli altri punti. È evidente che sia necessario ascoltare maggiormente i piccoli imprenditori e costruire servizi personalizzati e flessibili che permettano di risolvere le difficoltà riscontrate.

Infine, dalla survey emerge un forte bisogno inascoltato: le PMI vorrebbero che si instaurasse un rapporto di fiducia e reciprocità con la propria banca da cui vorrebbero fossero prese in considerazione le **reali potenzialità delle aziende** e i loro progetti per il futuro, andando oltre la semplice analisi dei bilanci passati. In altre parole, i piccoli imprenditori italiani vorrebbero avere, all'interno della banca, un referente disposto ad analizzare e comprendere i loro progetti e che possa supportarli con il credito necessario a realizzare le loro potenzialità.

Tra le priorità strategiche per il business per cui gli imprenditori oggi vorrebbero avere accesso al credito, figurano i **progetti dedicati alla sostenibilità e alla digitalizzazione dell'impresa**: oltre il 90% delle imprese considerate ritiene importante – e nel 30-40% dei casi prioritario – intervenire su questi aspetti della propria attività, in particolare sul fronte del risparmio energetico, e ricerca quindi nel sistema bancario un partner che le possa supportare in tali ambiti.

Quali tra le seguenti priorità strategiche sono prioritarie anche per il suo business?

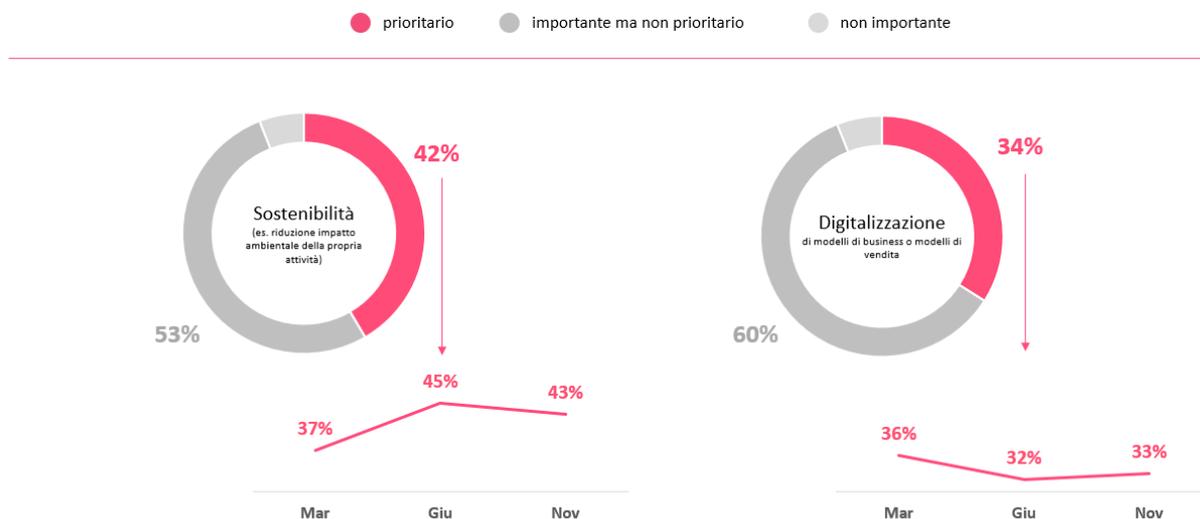


Grafico n. 3

² Il Net Promoter Score (NPS) è il risultato della differenza tra i promotori del brand (clienti che hanno attribuito un voto 9 o 10) e i detrattori (clienti che hanno espresso un voto tra 0 e 6) ed è rappresentato da un indice compreso tra -100 e 100.

Dal grafico n. 3 si può vedere anche che il focus su questi due temi, sostenibilità e digitalizzazione, è stato sostanzialmente costante per tutto il periodo considerato, senza venire cioè particolarmente intaccato dagli avvenimenti che si sono susseguiti nel corso del 2022 come la guerra e il rincaro energetico, e anzi in alcuni casi sono stati resi ancora più prioritari proprio da questi avvenimenti.

Carlo Panella, Head of b-ilty Division, ha commentato: *“Abbiamo realizzato questa survey per avere un’idea aggiornata sulla situazione del mercato a cui ci rivolgiamo con l’obiettivo di supportare i piccoli imprenditori proprio nelle aree dove c’è più necessità. È emerso come oggi le piccole imprese, nell’accesso al credito, sentano il bisogno di un supporto a 360 gradi, di un referente capace di trasformarsi in partner, oltre che di velocità e trasparenza nelle risposte. b-ilty è nata dall’ascolto di questi bisogni e il nostro obiettivo è continuare ad evolvere per rispondere costantemente con soluzioni concrete al mercato. Lo sviluppo della piattaforma e l’assistenza offerta per offrire risposte in un mondo in forte evoluzione e sempre più digitale, dove però non può mancare la competenza e la vicinanza di un referente specializzato sono gli assi di sviluppo di b-ilty: pensiamo che questo possa essere il giusto approccio nel supporto alle PMI che mirano a realizzare il loro potenziale e continueremo quindi a lavorare in questa direzione”*.

...

PER ULTERIORI INFORMAZIONI:

Investor Relations & Sustainability illimity

Fabio Pelati: +39 335 7853370 – fabio.pelati@illimity.com

Ufficio Stampa & Comunicazione illimity

Vittoria La Porta
Elena Massei
press@illimity.com

Sara Balzarotti
+39.335.1415584
sara.balzarotti@ahca.it

Ad Hoc Communication Advisors
+39.02. 7606741
illimity@ahca.it

illimity Bank S.p.A.

illimity è il Gruppo bancario ad alto tasso tecnologico fondato e guidato da Corrado Passera, nato con l'obiettivo di rispondere a specifiche esigenze di mercato attraverso un business model innovativo e specializzato. In particolare, illimity fornisce credito a PMI ad alto potenziale, acquista crediti distressed corporate e li gestisce attraverso la propria piattaforma - ARECneprix - offre servizi di banca diretta digitale attraverso illimitybank.com. Fa parte del Gruppo anche illimity SGR che istituisce e gestisce Fondi di Investimento Alternativi, il primo dei quali dedicato a crediti UTP. La storia del Gruppo illimity inizia nel gennaio 2018 con il lancio della Special Purpose Acquisition Company SPAXS S.p.A. che ha chiuso una raccolta record sul mercato dei capitali di 600 milioni di euro. SPAXS ha successivamente acquisito Banca Interprovinciale S.p.A. e dalla fusione tra le due società è nata formalmente "illimity Bank S.p.A." che dal 5 marzo 2019 è quotata su Borsa Italiana S.p.A. (ticker "ILTY"), prima su MTA e da settembre 2020 sul segmento STAR. Il Gruppo bancario con sede a Milano conta già oltre 850 dipendenti e ha chiuso il bilancio al 31 dicembre 2022 con attivi pari a circa 6,3 miliardi di euro.

b-ilty

b-ilty è il business store digitale di servizi finanziari e di credito, a breve e medio lungo termine, dedicato alle PMI con fatturato compreso tra 10 e 2 milioni di euro. Creato da illimity e nato dall'ascolto delle esigenze degli imprenditori, b-ilty risponde al bisogno di soluzioni rapide e personalizzate con un'offerta bancaria completa disponibile attraverso una piattaforma 100% digitale, che unisce il meglio delle nuove tecnologie con competenze specialistiche. Ogni impresa può infatti avvalersi del supporto tecnico e professionale di un esperto di settore, il relationship manager, oltre che di un servizio smart care attivo 7 giorni su 7. L'offerta è in costante evoluzione e, attraverso un approccio open banking, include non solo i prodotti di illimity, ma anche di partner selezionati, finanziari e non. La piattaforma è disponibile in abbonamento all inclusive, secondo l'innovativa formula try & buy.