

100 milioni di ricapitalizzazione e nuove strategie per "riaffermare il legame della Banca con il territorio"

## L'INTERVISTA

CRISTIANA COMPAGNO

# Mediocredito, anno zero

Nel triennio 2014-2016 si prevede di mettere a disposizione delle imprese oltre 1,4 miliardi di Euro

Tiziana Melloni

**"D**obbiamo lavorare per riaffermare il legame della Banca con il territorio". Parola di Cristiana Compagno da poco alla presidenza di Mediocredito. Ecco quale sarà il progetto. **Presidente da nemmeno un paio di mesi, qual è la situazione che ha trovato in Mediocredito?**

Dal punto di vista economico, il risultato del 2013 sarà ancora negativo in relazione all'elevata incidenza del costo del rischio di credito, fenomeno questo che caratterizza l'intero sistema bancario italiano e impone significativi accantonamenti prudenziali che incidono negativamente sul profilo patrimoniale della banca. Il risultato economico netto del 2013 (preconsuntivo) evidenzia infatti una perdita stimata di circa 60 milioni di Euro. Il bilancio sarà comunque approvato a fine aprile. Una situazione certamente difficile ma che non ci ha scoraggiato, anzi.

**Quindi come muoversi?**

Trasparenza e rigore sono stati il nostro motto.

Innanzitutto abbiamo messo mano al piano di sviluppo analizzando e aggiornandolo in ogni dettaglio. Nel corso dell'analisi abbiamo rilevato che le sofferenze sono riconducibili in larga misura ai crediti concessi dalla banca in Veneto prima del 2010. Abbiamo messo in atto un processo di valutazione rigorosa del portafoglio crediti che ha portato alla revisione dei criteri utilizzati e ha ulteriormente stimolato azioni prudenziali di copertura. Abbiamo poi identificato con chiarezza la situazione e de-



finito un piano di sviluppo orientato al rafforzamento dell'Istituto e all'ampliamento dell'offerta di credito e servizi alle imprese, perché siamo convinti di poter essere ancora uno strumento utile allo sviluppo per le aziende del Friuli Venezia Giulia.

**Quindi la ricapitalizzazione è stata una necessità?**

Direi che è fondamentale se si vuole restituire a Mediocredito il ruolo di cinghia di trasmissione delle politiche economiche regionali. La necessità di trovare almeno 100 milioni di Euro, ripartiti nel triennio 2014-2016, consentirebbe di supportare adeguatamente lo sviluppo della banca e rispettare i requisiti previsti da Basilea III (tradotto significa avere un total capital ratio di almeno il 10,50%, ndr). La Regione

sta già facendo la sua parte e abbiamo iniziato a lavorare anche con gli altri soci della banca secondo le modalità previste (ndr La Regione ha appena stanziato 23 milioni e ne ha in programma altri 77, a seconda di quanto vorranno eventualmente sottoscrivere i soci dell'Istituto).

**Trasparenza e direi anche tempestività?**

È evidente che ci sia la necessità di attuare con tempestività e determinazione, aggiungerei, idonee iniziative strategiche al fine di permettere a Banca Mediocredito di conseguire nuovamente quegli equilibri economici e patrimoniali venuti meno negli anni più recenti. Dobbiamo lavorare alacremente per riaffermare il legame della Banca con il territorio, fornendo alle

imprese della nostra Regione gli strumenti necessari per sostenere gli investimenti e la crescita. Ritengo che questo Istituto possa continuare a essere quel

**Il piano di sviluppo: un network operativo con le banche locali, offerta di prodotti di credito agevolato, di export finance e l'offerta di servizi finanziari agli Enti locali'**

punto di riferimento che il tessuto economico regionale e le istituzioni ci chiedono di essere.



**Quali sono i punti chiave del piano di sviluppo?**

Vogliamo iniziare dallo sviluppo di un network operativo con le banche locali, ampliare l'offerta di prodotti di credito agevolato, di export finance e l'offerta di servizi finanziari agli Enti locali. A questo aggiungeremo un nuovo servizio di consulenza finanziaria di eccellenza alle imprese e l'offerta di prodotti creditizi a copertura del fabbisogno di capitale circolante per la tradizionale clientela della Banca. Stiamo pensando anche ad operazioni di factoring su crediti nei confronti delle imprese fornitrici in particolare delle PA e a come implementare l'offerta di prodotti di raccolta diretta on-line.

**Pa ma anche imprese, nel piano strategico si parla chiaramente di essere banca del territorio, quali iniziative state mettendo in campo?**

Nel triennio 2014-2016 prevediamo di mettere a disposizione delle imprese del Friuli Venezia Giulia nuovo credito per oltre 1,4 miliardi di Euro ricercando anche di ampliare la clientela ser-

vita. Abbiamo appena iniziato ma abbiamo le idee chiare.

**Ci racconti.**

Avremo a disposizione un nuovo plafond da 80 milioni di Euro concesso dalla Banca Europea per gli Investimenti (BEI) che sarà destinato all'erogazione di nuovo credito a medio termine alle PMI del Friuli Venezia Giulia sia con finanziamenti ordinari sia per il co-finanziamento di operazioni attivate con fondi agevolati della Regione. Sono fondi, già utilizzati con profitto in passato, con i quali stimiamo di poter generare un effetto sul PIL del Friuli Venezia Giulia di oltre 870 milioni di Euro.

Ci sono poi le agevolazioni nell'ambito della cosiddetta "Nuova Sabatini", un pacchetto di misure (di origine statale, ndr) di sostegno alle micro, piccole e medie imprese, che prevede la concessione di finanziamenti per investimenti in macchinari, impianti, beni strumentali e attrezzature ad uso produttivo, nonché per investimenti in hardware, software e tecnologie digitali.

Accanto alle misure di consolidamento ed espansione dei volumi di credito saranno anche attuate importanti azioni di razionalizzazione e qualificazione degli assetti operativi e delle Risorse umane di Banca Mediocredito che comprenderanno, tra l'altro, una riduzione delle spese amministrative del 20% e un ampio programma di formazione tecnica e manageriale; il rispetto del paradigma strategia-struttura richiede, infatti, una coerenza delle risorse e degli assetti rispetto agli obiettivi perseguiti dalla Banca.

## LA NOVITÀ

Un nuovo modo di fare impresa raccontato a Friuli Innovazione

# "Vi spiego la nuova frontiera dell'equity crowdfunding"

**U**n nuovo modo di fare impresa. È una formula che, in futuro, ha margini di crescita esponenziali. Si tratta dell'equity crowdfunding, attività sempre più diffusa a livello mondiale e caratterizzata dall'essere rivolta online a un elevato numero di destinatari: viene offerta, in sintesi, la possibilità di diventare soci e finanziatori di un'azienda, offrendo strumenti partecipativi al capitale di rischio. L'Italia è all'avanguardia: soltanto da noi e negli Stati Uniti, finora, l'equity crowdfunding è stato regolamentato con norme ben precise. Udine ha ospitato il 18 febbraio, nel contesto dell'incontro "Strumenti di supporto allo start up d'impresa" nella sede di Friuli Innovazione, uno dei "guru" in materia. Si tratta di Matteo Piras, commercialista livornese che, assieme a due colleghi - Carlo Piras di Cagliari e Alessandro Scutti di Roma -, ha dato vita a StarsUp (www.startsup.it), primo soggetto autorizzato dalla Consob a svolgere l'attività di gestore di portali legati all'equity-crowdfunding. Il sito, rivolto esclusivamente alle start-up innovative, ha già ricevuto, dal lancio del 28 gennaio scorso, oltre 20 mila visite da 90 Paesi.

**Chi è Matteo Piras e perché ha deciso di dare vita a questo sito?**

«Sono un commercialista in attività dal 1997 e mi sono quasi prevalentemente occupato di



Matteo Piras

operazioni societarie, accompagnando tante brillanti start-up nel loro percorso. Proprio per ciò, ho potuto toccare con mano potenzialità e problemi di queste realtà. Nel 2012, prima che fosse emanata la normativa che disciplina la materia in Italia, ho assistito a una lezione dell'economista Don Tapscott che mi ha aperto gli occhi; poi, assieme ai colleghi, abbiamo adattato l'idea iniziale alla nostra regolamentazione e deciso di presentare la domanda alla Consob e siamo diventati il primo portale, su scala mondiale, autorizzato a occuparsi di equity-crowdfunding».

**Tradotto "in soldoni", come possiamo definire questa pratica?**

«Si tratta di una persona fisica, oppure di una società, che mette a disposizione una somma per partecipare al progetto di una start-up innovativa. In cambio,

diventa socio dei fondatori della stessa impresa».

**Italia e Stati Uniti sono apriti in questa materia: quali differenze ci sono?**

«È presto detto: negli Usa questa possibilità è aperta a tutti i tipi di imprese, ma gli investitori possono intervenire soltanto in una certa percentuale rispetto al loro reddito o patrimonio, mentre da noi riguarda soltanto le start-up innovative, ma senza limitazioni per gli investitori. Con l'equity-crowdfunding, gli strumenti tradizionali, seppure utilissimi, si trovano a essere su-

**La possibilità di diventare soci e finanziatori di una start up, offrendo strumenti partecipativi al capitale di rischio. Obiettivo: ridurre la burocrazia e i problemi di stretta creditizia**

perati. Poi, vengono "aggirati" la burocrazia e i possibili problemi di stretta creditizia, accorciando i tempi per dar vita alla propria idea. Sono vantaggi importanti». **Ritiene che un domani si possa espandere il range anche nel nostro Paese?**

«Credo sarebbe una utile opportunità, anche se bisogna allargare la forbice in modo progressivo dopo questa prima fase di sperimentazione».

**Come si fa per entrare a far parte della "famiglia" di StarsUp?**

«Gli interessati devono inviarmi curriculum vitae e business plan. Dopo la nostra valutazione positiva, il progetto viene messo sul sito e parte tutto l'iter. Vari gli ambiti interessanti: dal turismo alla moda, passando per farmaceutica e hi-tech, fino all'agricoltura e ad altri ambiti. L'Italia è ricca di eccellenze da far fruttare». **Quali, invece, i vantaggi per chi sostiene l'idea?**

«Una persona fisica che investe in una start-up innovativa ha a disposizione una detrazione fiscale dal 19 al 25 per cento, a seconda del settore nel quale si investe. Ciò può essere visto come un primo utile, oppure come mitigazione del rischio di perdita del capitale. Per le aziende, è prevista invece una deduzione fiscale. All'investitore, dopo l'ordine, è sempre concesso il diritto di ripensamento». Si attende risposte importanti anche dal Friuli Venezia Giulia?

«Al convegno di Friuli Innovazione, al quale ho preso parte, ho trovato imprese molto interessanti da promuovere. Quindi, mi auguro ci siano riscontri positivi anche da questa terra».

Luciano Patat

## BESTARTUP 2013

Premio a EasyStaff

**È** andato all'azienda Easystaff il premio "Beststartup 2013".

La consegna del riconoscimento è avvenuta lo scorso 18 febbraio, a margine del convegno pubblico "Strumenti di supporto allo startup d'impresa", andato in scena nella sede di Friuli Innovazione, al Parco scientifico e tecnologico "Luigi Danieli" di Udine. A consegnare il premio nelle mani di Fabio de Cesco, amministratore di Easystaff, è stato il presidente di Friuli Innovazione, Cristiana Compagno.

L'azienda Ict che crea gestionali ad hoc e ha conquistato anche Zucchetti si è portata a casa il riconoscimento di migliore start-up nata nell'incubatore certificato Techno Seed nel biennio 2006-2007, aggiudicandosi pure 2.500 euro per consulenze in servizi de-

dicati allo sviluppo d'impresa. Erano quattro le imprese finaliste, tutte appartenenti al settore Ict e fondate nel periodo 2006-2007: oltre alla vincitrice, erano in lizza anche Fill The Blanks Srl, MoBe Srl e Mobile 3D Srl.

Tre i criteri fissati dal comitato valutatore - Camera di Commercio di Udine, Confindustria Udine, Consorzio Ziu, Fondazione Crup, Friuli Innovazione, Università di Udine e Comune di Udine -: risultati economici raggiunti dalle imprese nei tre esercizi dal 2010 al 2012, risorse umane coinvolte e poi strutturate in azienda, capacità di valorizzare risultati di ricerca nel proprio modello di business.

Nel corso del convegno, sono stati invece approvati le opportunità per le nuove start-up.

