

SE LA BANCA HA FAME DI PICCOLE E MEDIE IMPRESE

Corporate banking, leasing operativo e finanziario, ma soprattutto factoring: ecco come (e perché) Banca Ifis s'è ritagliata una nicchia di posizionamento particolare. Che intende rafforzare con il nuovo piano industriale

di Marina Marinetti

Ma chi l'ha detto che le banche non si filano le Pmi? Ce ne sono alcune che invece le mettono al centro del loro piano industriale. Quello di Banca Ifis, presentato dall'amministratore delegato Luciano Colombini il 14 gennaio, per esempio, prevede nuovi investimenti in risorse umane e IT e il rafforzamento della presenza nei territori a forte incidenza di Pmi virtuose. Ovvero Nordest, Lombardia ed Emilia Romagna, in modo da ritagliare la nicchia che Banca Ifis s'è ritagliata da quando, nel 2016 ha acquisito il gruppo Ge Capital Interbanca nel 2016, aggiungendo al proprio menu corporate banking e leasing operativo e finanziario, come contorno al supporto del credito commerciale a breve termine.

Con circa 80mila clienti operativi (circa 9mila aziende nel factoring e 16mila nel leasing, a cui si aggiungono 55mila imprenditori a partita Iva), Banca Ifis è focalizzata proprio sulle Pmi: «Storicamente noi banche non abbiamo mai avuto un appetito particolare nei confronti delle piccole e micro imprese. Noi invece l'abbiamo. Ma non siamo dei matti che si immolano per la causa, né ci piace perdere denaro», spiega a Economy Raffaele Zingone, Direttore centrale dell'Area Affari di Banca Ifis, con un impiego complessivo di 5,6 miliardi di euro. Il fat-

to è che, al di là degli slogan, Banca Ifis nella cultura d'impresa ci crede veramente. Specialmente se l'impresa in questione, per quando tascabile, ha bilanci in ordine e merita credito perché - letteralmente - affidabile. Tanto che lo scorso anno la Banca ha lanciato Fattore I, un viaggio fisico e digitale alla scoperta dei diversi settori del made in Italy per conoscere e



LUCIANO COLOMBINI, AMMINISTRATORE DELEGATO DI BANCA IFIS

scovare il segreto delle "Pmi stellari": aziende spesso sconosciute al grande pubblico, ma che evidenziano risultati di bilancio tre volte sopra la media delle Pmi Italiane.

Intendiamoci: non è tutto rose e fiori: «Molto spesso incontriamo imprese non finanziabili perché è l'imprenditore stesso a non finanziare, attraverso equity e patrimonio, la propria azienda», spiega Zingone. «Poi, sostanzialmente, finanziare una micro o piccola azienda richiede qualche

strumento di mitigazione del rischio. Noi ne abbiamo trovato uno: il factoring, alternativo all'erogazione di credito ordinario». La quota di mercato di Banca Ifis nel factoring la vede al 29%, percentuale che si alza al 42% sul cluster di clientela Piccole Imprese.

«Il cliente chiede denaro e attraverso il factoring la banca sposta il proprio rischio attar-

verso la collaborazione con il debitore ceduto. In altre parole: compriamo il fatturato dell'azienda, comunicando al cliente suo debitore che deve essere migliore del nostro cliente». Il tipico esempio? Zingone cita Barilla (ma potrebbe essere qualunque altra azienda), «che non è nostra cliente. Noi compriamo le fatture di una piccola società, che fornisce Barilla, che magari lavora solo per Barilla, ma fattura un milione di euro l'anno per fare le pulizie. Noi andiamo da Barilla, le comunichiamo che il suo fornitore ha ceduto a noi il proprio credito e le chiediamo se è disposta a confermare quel credito e se quindi alla scadenza pagherà noi. Se Barilla conferma, abbiamo spostato il rischio di credito. Chiaramente tutto questo richiede una grande collaborazione di tutti i soggetti: mettersi in mezzo a un rapporto commerciale non sempre è banale. Cambiano completamente le dinamiche e nessuno si deve sentire messo in difficoltà». I costi? Per

CI SONO IMPRESE CON RISULTATI DI BILANCIO TRE VOLTE SOPRA LA MEDIA: SONO LE "PMI STELLARI" DEL PROGETTO "FATTORE I" LANCIATO NEL 2019

l'azienda mediamente si tratta del 5%, comprese le commissioni di gestione ed eventuali commissioni di garanzia. «Garantiamo spesso il pro-soluto: il rischio è nostro. E comunque, i nostri clienti non ci chiedono mai "quanto costa"». E se invece di Barilla, all'altro capo della fattura ci fosse, per esempio, un Comune? Si apre il capitolo del fintech e dei crediti verso la Pubblica Amministrazione certificati dal ministero delle Finanze: a fine 2017 Banca Ifis

**SPOSTANDO IL RISCHIO DI CREDITO
BANCA IFIS OFFRE ALLE IMPRESE
SUPPORTO DEL LORO CREDITO
COMMERCIALE A BREVE TERMINE**

ha lanciato la piattaforma web TiAnticipo, per comprare dalle piccole e medie imprese proprio questo tipo di particolari crediti. «TiAnticipo è paragonabile alle altre piattaforme di sconto fatture come Workinvoice o Credimi, ma è rivolta esclusivamente a creditori della Pa con crediti certificati. Sono crediti sicuri e i tempi stanno diventando più performanti.



RAFFAELE ZINGONE

Inoltre, il Mef ha fatto una disclosure importante, mettendo a disposizione un portale per la procedura di certificazione del credito che permette alla banca di anticipare le fatture. Tre anni fa, invece, chiamavi il Comune e non

sapevano dirti neanche chi poteva rispondere alle tue domande».

Difficile, però, pensare che una Pmi, tradizionalmente abituata a ricevere porte in faccia dalle banche, in quanto "invisibile" al sistema, si prenda la briga di rivolgersi allo sportello. Così, se la Pmi non va alla banca, la banca va dalla Pmi: «Abbiamo 27 filiali, ma in realtà le filiali sono 7000, i nostri commerciali proattivi, di estrazione non bancaria, e un'attività di marketing efficacissima: ogni anno compriamo e analizziamo i bilanci di circa 400mila società di capitali operative nel b2b e poi ne incontriamo 30mila». Alle quali viene offerto un servizio extra: la velocità. «Da noi una pratica non resta sul desk per più di tre giorni (ma il leasing lo eroghiamo in tempo reale), giusto il tempo di ottenere il via libera del fondo centrale di garanzia. Vale anche per grandi clienti e operazioni "brucianti": il nostro spirito è di rispondere rapidamente, arrivando magari alla convocazione di un cda ad hoc per deliberare... anche telefonico, se occorre».

Un Hub digitale "self service" dedicato alle Pmi, relationship manager complementari e rebranding: così Banca Ifis affronterà le sfide del mercato da qui al 2022

Il Piano Strategico triennale di Banca Ifis prevede nel 2022 un utile a 147 milioni di euro con significativa crescita dei business "core" e riduzione della componente straordinaria. Nell'arco Piano sono previsti investimenti per 60 milioni di euro e 190 assunzioni. «Il Piano industriale conferma il ruolo di Banca Ifis come Banca dell'economia reale vicina alle Pmi che genera utili sostenibili e crea valore per tutti gli stakeholder e i suoi azionisti», spiega Luciano Colombini, Amministratore Delegato di Banca Ifis. «Questo è un Piano che nell'arco di un triennio vede un utile target in crescita significativa se consideriamo la netta riduzione, nei prossimi anni, del contributo della componente straordinaria. Nel triennio la Banca si propone di rafforzare ulteriormente la leadership

nei settori in cui già opera con forte vantaggio competitivo». È un piano che punta all'evoluzione del modello commerciale nel segmento delle medie imprese. Come? Introducendo relationship manager che offrano alla clientela tutta la gamma di prodotti (factoring, leasing, finanza strutturata, corporate finance, gestione del capitale circolante, servizi di import/export) promuovendo il cross selling e l'up selling sul portafoglio clienti, con il rafforzamento della copertura territoriale nelle aree a maggiore densità di impresa, ovvero Lombardia, Emilia Romagna, Nordest. E poi verrà un nuovo online hub per i clienti, con servizi a misura di impresa in un'ottica "self service" e il rebranding: dopo anni di approccio multi-logo declinato su ogni servizio o prodotto, la Banca

si presenterà sul mercato con un unico e semplificato brand "Banca IFIS" e un forte posizionamento sul segmento imprese. Per effetto di tutte queste azioni, si stima nel triennio un incremento dei volumi per 1 miliardo di euro di crediti verso la clientela nel segmento Commercial e Corporate Banking. «Il Piano industriale sarà realizzato da un management team composto da professionisti di comprovata esperienza e specializzazioni complementari, con un track-record non comune» continua Colombini. «Siamo un Gruppo "unico" nel panorama bancario grazie al posizionamento competitivo che abbiamo nei diversi mercati e a un business model distintivo che verrà continuamente affinato per rafforzare la nostra leadership».