

# IMPRESE E LAVORO



Il Rapporto 2009 di Frimm Mutui svela la presenza della nuova figura dell'imprenditore agricolo e di una nuova tipologia di prodotto finanziario

## Credito alle Pmi: spunta quello agrario

*La consulenza porta le imprese a scegliere prevalentemente chirografari, ipotecari, leasing e affidamenti di cassa*

di Ludovico Casaburi

**ROMA** - Il primi 9 mesi di lavoro di Frimm Mutui per l'Impresa, il network di Specialist creditizi che Frimm Mutui&Prestiti ha dedicato alle Piccole e medie imprese, si è chiuso con un volume di business di 220 milioni di euro che supera i 500 milioni se si tiene

linee finanziarie commerciali, garanzie dei Confidi e factoring. Risultati ottimi che hanno portato il responsabile del progetto Roberto Matetich e il referente nazionale per il settore dei Mutui edilizi Marco Tituri a realizzare un rapporto sui trend e sull'operatività degli uffici affiliati al brand di Frimm Holding dedicato al settore corporate.

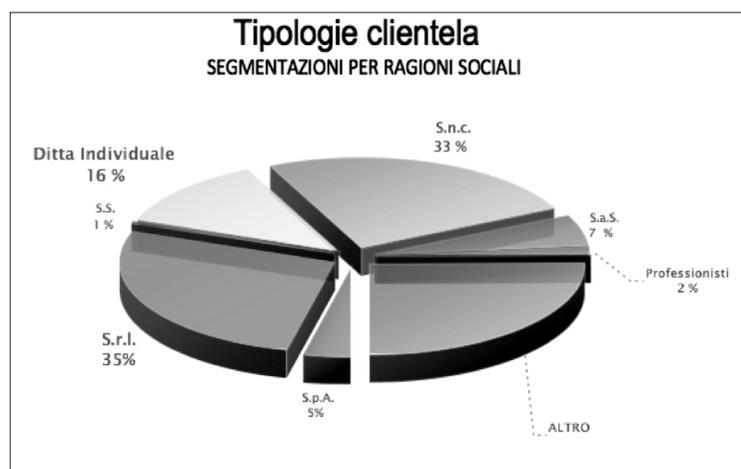
lenza creditizia da parte delle imprese, hanno spinto Matetich e Tituri a realizzare una piccola ma interessante analisi statistica del lavoro svolto dai cosiddetti punti vendita specialist che si interfacciano quotidianamente con banche e confidi per analizzare e impostare le pratiche aperte con le Pmi e trovare le migliori soluzioni a seconda delle esigenze e delle

problematiche. L'indagine si è concentrata su un campione composto da circa 480 clienti.

**I risultati.** Le prime informazioni emerse da questo studio, evidenziano che l'attività di consulenza svolta dagli affiliati "Impresa" ha determinato il buon fine del 32% delle operazioni presentate.

**L'indagine effettuata da Frimm Mutui si è concentrata su un campione composto da circa 480 clienti**

> segue >



**«Basilea 2 ha costretto le banche ad adottare uniformità di valutazione del merito creditizio. Ciò ha spinto le imprese verso i consulenti creditizi, veri e propri interpreti delle esigenze di Pmi e istituti»**



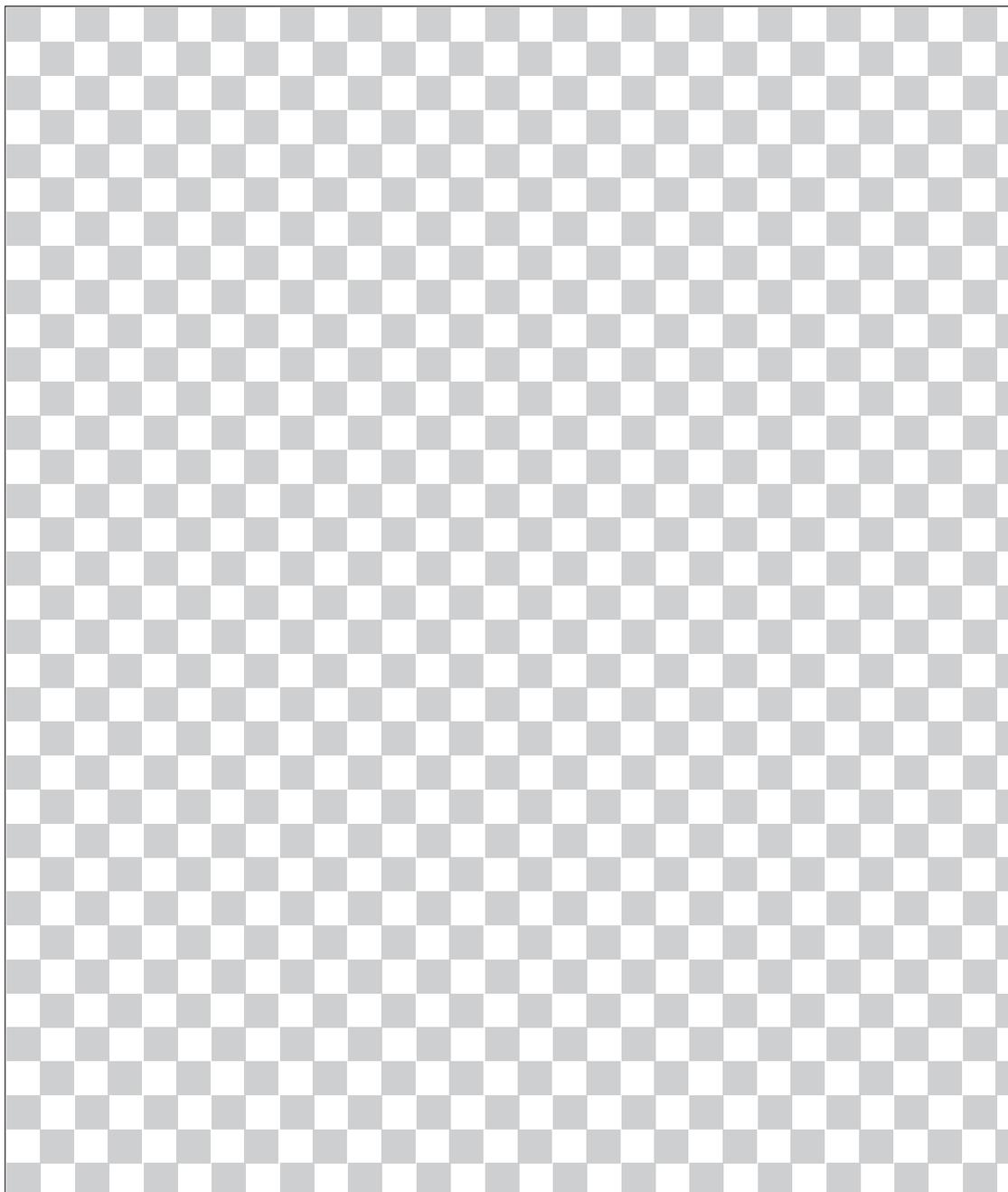
conto di tutte le operazioni gestite dagli Affiliati Specialist sui seguenti segmenti di mercato: mutui fondiari edilizi, mutui ipotecari, leasing, chirografari, energia,

«Il 2009 è stato un anno centrale per lo sviluppo dei finanziamenti alle Pmi», spiega Matetich.

«Non soltanto si è parlato molto, e si continua a farlo ancora oggi, di queste realtà imprenditoriali e del loro crescente bisogno di credito per continuare l'attività, ma è cresciuta, al contempo, anche la difficoltà di accesso ad esso soprattutto in virtù dei criteri imposti da Basilea 2, che hanno costretto gli istituti ad adottare uniformità di valutazione del merito creditizio, limitando la loro precedente discrezionalità.

Tutto ciò ha spinto le imprese e, più in generale i possessori di partita Iva, verso i consulenti creditizi che stanno diventando dei veri e propri interpreti delle esigenze delle Pmi, da una parte, e le condizioni degli Istituti dall'altra».

**L'indagine.** La buona performance messa a segno nel 2009 da Frimm Mutui per l'Impresa e l'aumento di richieste di consu-



# IMPRESE E LAVORO



di > segue >

E se a questo dato si aggiunge che un altro 33% era in istruttoria al momento della rilevazione dei dati, si può facilmente prevedere un aumento della performance totale. Ulteriore dato interessante è quello relativo alla collaborazione tra i due brand in franchising di Frimm Holding: il 21% dei clienti è stato segnalato dai colleghi Frimm e Frimm Mutui&Prestiti.

«Siamo vicini al nostro obiettivo»

**«Il trend in rallentamento dei mutui edilizi è stato causato soprattutto dalla frenata del mercato delle compravendite che stenta a ripartire ancora oggi rendendo le banche ancora più prudenti nel finanziare i costruttori sulle nuove realizzazioni»**

continua Matetich - fissato al 25% a inizio 2009. Per quanto riguarda invece le informazioni relative ai prodotti, il Rapporto 2009 evidenzia che le soluzioni per le imprese si orientano soprattutto su prodotti finanziari e linee commerciali a breve (22% chirografari - 19% affidamenti di cassa) e a seguire, per ticket più importanti, prodotti ipotecari (20%) e leasing, anche per finanziare nuovi investimenti sia in attrezzature che in immobili.

«Per quanto concerne il comparto di cui mi occupo posso affermare che il trend in rallentamento dei mutui edilizi è stato causato soprattutto dalla frenata del mercato delle compravendite che stenta a ripartire ancora oggi rendendo le banche ancora più prudenti nel finanziare i costruttori sulle nuove realizzazioni», spiega Marco Tituri. E se i segmenti relativi al factoring e all'energia evidenziano rispettivamente il 2% e il 3%, non bisogna dimenticare il 2% messo a segno dal credito agrario, che negli ultimi tempi è

emerso quale prodotto richiesto dall'imprenditore agricolo, figura che prima aveva come interlocutore privilegiato il perito agrario e direttamente gli istituti, ma oggi sempre di più tende a rivolgersi ai consulenti finanziari. L'emersione del segmento di mercato cosiddetto "agrario" ha spinto l'azienda a individuare un

interlocutore principale dei consulenti finanziari (35%), seguite dalle S.n.c. (33%), dalle ditte individuali (16%) e dalle S.a.s. (7%).

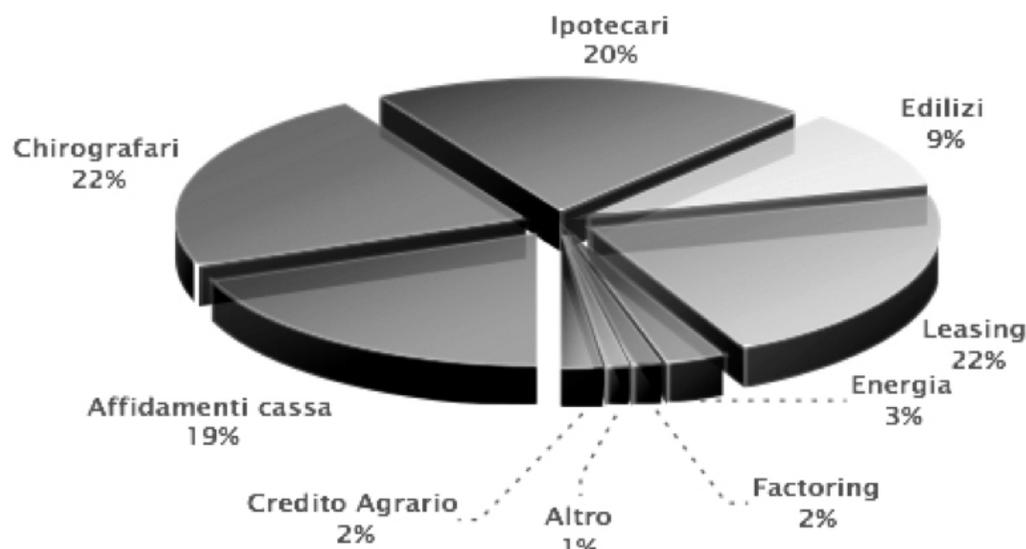
**Le operazioni sul territorio.** La maggior parte (44%) delle operazioni di credito portate avanti dagli Specialist di Frimm sono state realizzate nel Sud d'Italia. Il restante si è invece diviso più o meno

interlocutore principale dei consulenti finanziari (35%), seguite dalle S.n.c. (33%), dalle ditte individuali (16%) e dalle S.a.s. (7%).

**Le conclusioni.** «Factoring e linee a breve stanno crescendo in termini percentuali consistenti confermando il trend cominciato a fine 2008», conclude Matetich. «Si tratta di prodotti finanziari a cui

pagamento da parte della clientela, come sostiene, tra l'altro, anche un precedente rapporto Cribis D&B. In generale, si conferma la prudenza degli Istituti nel finanziare le nuove costruzioni data l'incertezza del mercato immobiliare, così come si confermano i tempi lunghi da parte delle banche nel fornire esiti e delibere (4-5 mesi; ndr) creando ulteriori difficoltà alle aziende. Infine, si nota una maggiore frequenza nel ricorso alle garanzie accessorie dei confidi, soprattutto nel Cen-

## Tipologie di prodotto richiesti dalla clientela



# 2%

Il due per cento dei mutui effettuati ha riguardato il credito agrario

trostud d'Italia, richieste per oltre l'80% delle pratiche perfezionate».

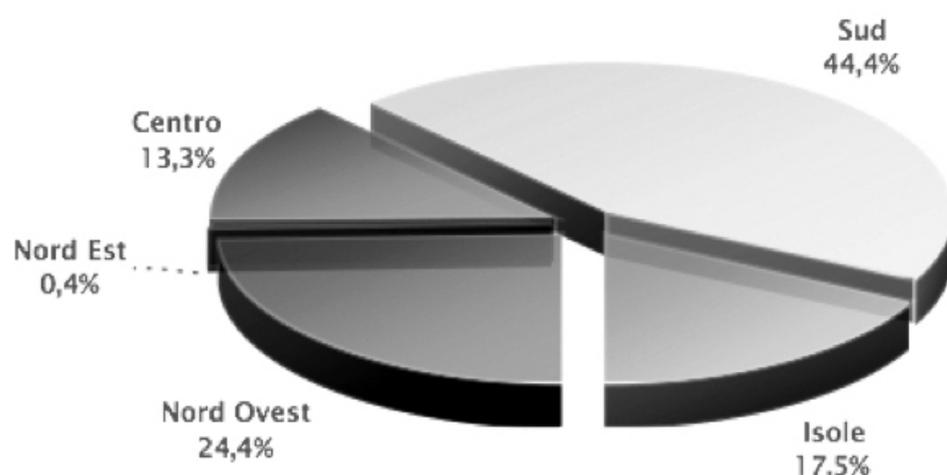
La scelta dell'imprenditore di rivolgersi a uno "specialista" risulta sempre più evidente, in quanto quest'ultimo si pone quale interlocutore tra l'imprenditore e il sistema creditizio. In questo senso la scelta di Frimm mediazione Mutui & Prestiti di lanciare la divisione Impresa è stata vincente: i professionisti del settore, uniti sotto un brand istituzionale e nazionale, possono aumentare il loro business grazie all'organizzazione e all'implementazione dei servizi a valore aggiunto del franchisor.

referente nazionale ad hoc, da affiancare alla rete in qualità di consulente e supporto. Già nei primi mesi del 2010, infatti, il ruolo in

equamente tra il Nord (24,8), le Isole (17,5%) e il Centro (13,3%). Altri dati interessanti sono poi quelli che vedono le S.r.l. come

fanno ricorso le Pmi per soddisfare le esigenze di cassa sul circolante, in modo da sopperire all'allungamento dei tempi di

## Distribuzione operazioni sul territorio



**«Il credito agrario negli ultimi tempi è emerso quale prodotto richiesto dall'imprenditore agricolo, figura che prima aveva come interlocutore privilegiato il perito agrario e direttamente gli istituti, ma oggi sempre di più tende a rivolgersi ai consulenti finanziari»**