

ARTURO SEMERARI\*

## Il contesto, le problematiche e gli strumenti di supporto

Veniamo al ruolo di Ismea e a quello che l'Istituto fa e può continuare a fare per l'accesso al credito.

Ismea è un ente che realizza servizi informativi di mercato, ma che eroga anche una serie di servizi legati al credito, ai finanziamenti e agli strumenti assicurativi. Quindi un pacchetto di interventi a sostegno delle imprese agricole. Oggi parliamo appunto di accesso al credito e di due aspetti particolarmente importanti già affrontati negli interventi precedenti.

Il primo è quello delle difficoltà che si sono riscontrate negli ultimi mesi per le imprese agricole, il cosiddetto *credit crunch* che oggettivamente è dovuto anche a problemi di raccolta e che, stando alle nostre antenne, sta diventando particolarmente preoccupante per il settore agricolo.

Il secondo è quello, a cui faceva riferimento anche il dott. Vecchioni, di una mancanza nel mondo bancario di sistemi di comprensione delle dinamiche economiche e finanziarie delle imprese agricole, in assenza di sistemi di rating adatti, adeguati a leggere la realtà delle imprese agricole. Noi come Ismea abbiamo un modello di rating e lo abbiamo realizzato per valutare i nostri sistemi di intervento. Abbiamo costruito il modello in collaborazione con Moody's, agenzia di rating importante anche se non particolarmente di moda di questi ultimi tempi, e siamo riusciti a mettere a punto sistemi di valutazione specifici per il mondo agricolo.

Vedo una ripresa di interesse da parte del mondo bancario. Qualche grande banca, oltre al suo sistema interno di rating, sta lavorando a un sistema specifico per l'agricoltura.

Per quanto riguarda l'accesso al credito, noi gestiamo due sistemi di ga-

\* *Presidente Ismea*

ranza: il fondo di garanzia sussidiaria, che abbiamo ereditato qualche anno fa dall'ABI e il fondo di garanzia a prima richiesta, avviato negli ultimi anni, che ha il vantaggio della ponderazione zero e quindi dell'assorbimento zero di capitale.

Il fondo di garanzia sussidiaria è un sistema di garanzia diffuso, obbligatorio per legge, si applica a tutte le operazioni di credito agrario, costa poco (0,25-0,30% una tantum solo all'erogazione e solo parzialmente compatibile con Basilea 2) e si rivolge soprattutto per interventi superiori ai 18 mesi, a breve termine solo se agevolati.

Questa garanzia, ogni qualvolta si verifica un'operazione di credito agrario superiore ai diciotto mesi, scatta automaticamente. L'agricoltore spesso neanche lo sa. È una garanzia insomma a burocrazia zero e la burocrazia zero qualche volta rischia di far passare inosservato un servizio, come quello della garanzia sussidiaria di Ismea.

Questo strumento ci permette anche di avere il polso della situazione dell'andamento del credito agrario. Oggi abbiamo in portafoglio circa 12 miliardi di euro di garanzie prestate, quindi un volume importante, e come vedete dai grafici, nell'ultimo semestre del 2011 c'è stato un calo del 17% che ha riportato l'erogazione del credito agrario ai livelli del 2007.

Quindi, dopo una fase di espansione, soprattutto nel 2010, seguita alla crisi del 2008-2009, si è riscontrato un repentino stop negli ultimi due trimestri del 2011, in particolare nella parte conclusiva dell'anno. Purtroppo questo fenomeno si è verificato anche nel primo trimestre del 2012; speravamo invece in qualche segnale di miglioramento.

Continuiamo a sperarci per questo secondo trimestre, ma credo che anche il nuovo dato ci deluderà. Siamo addirittura tornati al 2003 come tendenza di erogazione.

Ora, questo è un problema di sistema su cui bisognerà cercare di porre rimedio. Porre rimedio significa favorire l'accesso al credito in agricoltura anche utilizzando gli strumenti al servizio delle imprese agricole, che sono anche a favore delle banche. Incontri come questo permettono di parlare agli operatori del settore agricolo, bancario e anche al mondo accademico, di far conoscere e comprendere questi strumenti. Strumenti operativi sui quali non abbiamo un problema di risorsa, almeno attualmente, anzi abbiamo un problema di tiraggio, quindi opposto.

Il rating è un sistema di linguaggio, è quello cioè che permette ai diversi attori, agricoltori da una parte (e il mondo che li rappresenta) e sistema bancario dall'altra di parlare una lingua analoga, di comprendersi. In questi anni abbiamo messo a punto con Moody's questo sistema di rating che noi utiliz-

ziamo per concedere le garanzie, come anche per approvare i nostri interventi finanziari. È un sistema di rating che è anche a disposizione e a breve sarà accessibile a tutti gli operatori.

È strutturato su 3 livelli, di fatto abbiamo 3 modelli di rating: uno per le imprese agricole con bilancio, che però sono poche; il secondo per le cooperative che hanno caratteristiche particolari (basti pensare ai conferimenti, che sono la ricchezza delle cooperative, ma che vengono considerati dalle banche come debiti verso i fornitori); il terzo per le aziende senza bilancio, che sono la stragrande maggioranza delle imprese agricole.

Passiamo adesso alla garanzia primaria. Ovvero al fondo di garanzia a prima richiesta che può materializzarsi in una fideiussione, concessa direttamente agli agricoltori, o in una cogaranzia o controgaranzia rilasciata a favore dei consorzi fidi.

Al riguardo, riteniamo che il ruolo dei consorzi fidi specializzati in agricoltura e la loro crescita dimensionale siano fondamentali per due ordini di motivi: primo perché si riduce il rischio pubblico nel momento in cui si eroga la garanzia, secondo perché si fa massa critica.

Oggi, le garanzie a prima richiesta le possiamo rilasciare anche senza un sottostante bancario, quindi a fronte di transazioni commerciali in chiaro, molto trasparenti, con i contratti, come del resto previsto anche dall'articolo 62 della legge sulle liberalizzazioni. Questa garanzia è totalmente compatibile con Basilea 2, a ponderazione zero. Cioè vuol dire che le banche sulla parte da noi garantita non devono mettere nulla a patrimonio. Questo risolve gran parte dei problemi a cui faceva prima riferimento il dott. Torriero. Il costo della commissione inoltre è dimensionato al rating dell'impresa, quindi alla rischiosità dell'operazione.

La garanzia diretta prima interveniva sul lungo e medio termine, oggi è possibile anche per il breve termine; può coprire fino al 70% della richiesta di garanzia da parte delle banche, elevabile all'80% nel caso dei giovani. Per gli under 40 abbiamo un'ulteriore aggiunta di intervento, con il de minimis che abbatta di molto il costo della commissione.

Oggi è anche possibile rateizzare il costo della commissione. Un limite all'accesso di questi interventi era rappresentato, in un primo tempo, proprio dal costo iniziale che era un po' elevato, soprattutto per operazione di lungo termine.

Come spiegava il rappresentante dell'ABI, i nostri rapporti con l'Associazione Bancaria Italiana sono eccellenti, studiamo insieme le formule di intervento. Lo stesso avviene con le direzioni delle banche, delle principali banche, ma anche con quelle di dimensioni più piccole, anche se notiamo grosse differenze a livello territoriale.

L'importante è che di questi temi se ne parli, se ne discuta; l'informazione è un elemento fondamentale per il successo di tali iniziative.

Per diffondere la garanzia diretta abbiamo anche istituito la cosiddetta lettera di garanzia, o GCard. Non è altro che una preistruttoria che si sostanzia in una lettera, che chiamiamo appunto lettera di garanzia, che rilasciamo all'imprenditore direttamente o per il tramite delle rappresentanze che ci forniscono i dati dell'impresa.

Con la preistruttoria noi diamo già la disponibilità a erogare una garanzia, indicandone l'ammontare, la durata e il costo. Con questo strumento l'agricoltore può fare il giro delle sette banche o della sette chiese per dire "Signori ho questa lettera di garanzia", semmai affiancata anche a un consorzio fidi, cercando in questo modo di ottenere dal sistema bancario le condizioni migliori.

L'importanza sta proprio nel fatto che la GCard fornisce all'agricoltore la consapevolezza della garanzia che può ricevere dall'Ismea; quindi aumenta il suo potere contrattuale. Poi, una volta approvata dalla banca la pratica di finanziamento, i tempi per il rilascio della garanzia sono molto rapidi, dato che l'istruttoria è già avvenuta.

La cosa importante è che le banche sappiano, dato che la GCard la rilasciamo gratuitamente, che c'è uno sforzo da parte di un soggetto pubblico, da parte dell'Ismea, che ne sostiene interamente il costo. Riteniamo che il buon esito sia dunque determinante. Purtroppo, fino adesso, questo non si è verificato. La percentuale di emissione della garanzia rispetto alle GCard rilasciate è molto bassa. E questo aspetto ci preoccupa; significa che sul territorio c'è ancora una scarsa conoscenza e forse un po' di diffidenza rispetto a questo strumento.

Ripeto, non abbiamo un problema di risorse, ma di tiraggio. Abbiamo addirittura casi emblematici di difficoltà, perché con il fondo di garanzia a prima richiesta interveniamo spesso in operazioni di ristrutturazione dei debiti, e questa è la prima richiesta che ci viene dal mondo agricolo.

Ma interveniamo a che a sostegno di investimenti in innovazione, soprattutto da parte di imprese condotte da giovani.

Poi abbiamo i fondi regionali, quelli che derivano dalla finanza comunitaria, quindi legati ai singoli PSR, ma con un tiraggio irrisorio: a 2 anni dalla costituzione di questi fondi segregati regionali abbiamo erogato meno dell'1%. Si vengono così a determinare situazioni paradossali. L'imprenditore che ha ricevuto il finanziamento regionale per un certo tipo di investimento non riesce a partecipare con il cofinanziamento privato perché la banca non eroga il prestito, pur in presenza di strumenti specifici come quello dei fondi di garanzia segregati.

Il rischio è duplice. Primo: si perdono risorse, secondo: gli imprenditori beneficiari dei finanziamenti comunitari non riescano alla fine a realizzare gli impianti.

Per affrontare questi problemi, abbiamo istituito il Fondo credito (articolo 64 del decreto legge liberalizzazioni). Stiamo mettendo a punto, insieme all'ABI e al Ministero, il decreto attuativo per rendere operativo questo nuovo strumento, che punta a mettere insieme la finanza agevolata, proveniente ad esempio dai PSR, con la finanza di mercato, proveniente dal mondo bancario. Il doppio intervento pubblico-privato permette un abbattimento importante del costo di finanziamento. Ovviamente, tutto potrà essere sempre sostenuto dal nostro sistema di garanzie.

Un altro strumento che posso già annunciare e che partirà prima dell'estate (stiamo costituendo il Comitato di valutazione) è il Fondo di investimento nel capitale di rischio.

Ismea già da tempo dispone di un'autorizzazione di Bruxelles che gli permette di diventare socio di minoranza di imprese agricole.

Come è noto, sta crescendo molto rapidamente il numero di imprese agricole costituite sotto forma di società di capitali (Srl o Spa). L'Ismea può diventare socio, sia nella fase di start-up, che in quella di sviluppo dell'impresa stessa.

Può anche erogare, con il Fondo di investimento nel capitale di rischio, prestiti partecipativi, favorendo così il processo di crescita dell'impresa.

Vorremmo comunque intervenire prevalentemente in maniera indiretta, acquisendo quote di minoranza di fondi privati che investono nelle imprese agricole. Lo scopo è fare massa critica, ma anche disporre di un portafoglio più equilibrato di rischio.

Sono strumenti nuovi, ancora da testare. Ma ritengo che con questi e con altri già gestiti da Ismea si possano concretamente creare le condizioni per migliorare l'accesso al credito alle imprese agricole.

#### RIASSUNTO

Per favorire l'accesso al credito, l'Ismea, Istituto di servizi per il mercato agricolo alimentare, rilascia garanzie dirette a favore delle aziende agricole e gestisce inoltre il fondo di garanzia sussidiaria, un sistema di garanzia diffuso, obbligatorio per legge, che si applica a tutte le operazioni di credito agrario.

La garanzia diretta, o a prima richiesta, si materializza in una fideiussione, concessa direttamente agli agricoltori, o in una cogaranzia o controgaranzia rilasciata a favore dei consorzi fidi.

La garanzia diretta in una prima fase interveniva solo sul lungo e medio termine, oggi opera anche sul breve termine; può coprire fino al 70% dell'importo erogato dall'istituto di credito, elevabile all'80% nel caso dei giovani.

Ismea, che dispone anche di propri modelli di rating specifici per il settore agroalimentare, gestisce inoltre il Fondo di investimento nel capitale di rischio. Lo strumento è finalizzato a supportare, con apporti di capitale, i programmi di investimento di piccole e medie imprese, riducendo i rischi derivanti dall'eccessiva dipendenza dall'indebitamento con il sistema creditizio.

#### ABSTRACT

In order to facilitate credit access, Ismea, Institute of services for the agricultural market, releases direct guarantees to the farms.

Furthermore, the Institute manages the "guarantee fund subsidiary", a system of widespread ensuring, which can be applied to all the farming and it is required by law.

The guarantees, so called "direct" or "at first request", actually are a bank guarantee accorded to farmers or they are a co-guarantee or counter-guarantee in favor of credit unions.

In the past, the direct guarantee intervened only as a first step in the long -medium term.

Nowadays, it is also active in the short term and can cover up to 70% of the amount paid by the bank, which can be raised to 80% in the case of young farmers.

Ismea, which also has its own rating models specific to the agri-food system, also manages the investment fund in venture capital. The tool is designed to support, with capital contributions, the investment programs of small and medium-sized enterprises, reducing the risks arising from excessive dependence by debt with the credit system.