

Imprese & Professioni

L'Economia

LE RICHIESTE

SE 145 MILIARDI VI SEMBRANO POCCHI

È l'importo complessivo dei finanziamenti erogati dal Fondo di garanzia. **Stio (Nsa)**: da micro aziende e Pmi l'88% delle richieste accolte, ma a loro solo il 60% degli importi

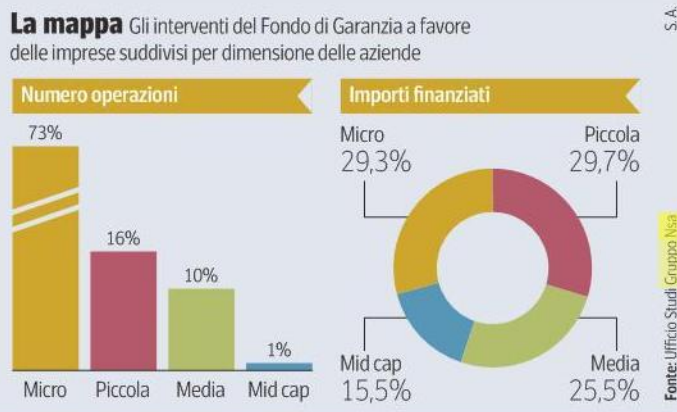
di **Isidoro Trovato**

L'attività del Fondo di Garanzia per le pmi, dall'emanazione del primo decreto Liquidità sino alla fine di marzo 2021, si può sintetizzare con due soli dati: circa 1 milione e 830 mila operazioni e 145 miliardi di euro di finanziamenti. Lo evidenzia l'analisi dell'Ufficio studi del **gruppo Nsa** che conferma che gli aiuti sono andati sempre più verso le micro e piccole imprese.

Scendendo più nel dettaglio, scopriamo che questa aziende assorbono il 60% degli importi, con la differenza che l'importo medio per la piccola è pari a cinque volte quello della micro. Le medie aziende hanno ricevuto un quarto degli importi, 36 miliardi, con l'11% delle operazioni. Le mid cap con meno dell'1% delle operazioni hanno incassato il 15% degli importi, 22 miliardi.

Il settore servizi, il più grande e quello che ha subito forse le maggiori limitazioni in questo periodo, guida la classifica con il 35% (cioè oltre 600 mila pratiche) delle operazioni anche se, con 30 miliardi, ottiene solo il 21% degli importi. L'industria, con 30 miliardi e 300 mila operazioni, raggiunge il 35% dei finanziamenti e degli importi. Solo il 16% delle operazioni testimonia che questo settore richiede capitali molto consistenti per gli impianti, i macchinari. Il commercio, che ha sofferto molto con la chiusura reiterata di tutti gli esercizi non indispensabili, ha ricevuto con 38 miliardi il 26% de-

gli importi con 500 mila operazioni circa. L'edilizia mantiene ancora interventi percentuali a due cifre per operazioni e importi finanziati, per un totale di 17 miliardi. I trasporti si collocano sotto il 5% di entrambe le voci, con 6 miliardi finanziati.



Gruppo Nsa
Gaetano Stio, presidente

La crescita

«È quasi ovvio — spiega **Gaetano Stio**,

presidente del **gruppo Nsa** — che sia il canale bancario il veicolo più importante tra i richiedenti: da solo rappresenta in-



fatti i due terzi del totale e il 94% degli importi finanziati. Le somma del 72% delle micro e del 16% delle piccole imprese costituiscono l'88% delle richieste accolte, ma solo il 60% degli importi finanziati. Le operazioni delle mid cap sono meno dell'1% del totale ma hanno ricevuto il 15% dei finanziamenti, in media 1,5 milioni». Per il resto, confidi e leasing insieme rappresentano circa un terzo dei richiedenti, con un quarto delle operazioni (solo il 6% delle operazioni e il 5% degli importi finanziati). Restano le briciole alle finanziarie e agli enti diversi.

Il fattore liquidità rimane determinante per chi deve resistere alla crisi provocata dalla pandemia ma anche per chi sta pianificando gli investimenti per la ripresa. Un numero sempre crescente di richieste che passa anche dal gruppo Nsa che svolge l'attività di affiancamento e gestione delle richieste delle imprese al Fondo di garanzia. «Nel 2020 — ricorda

Stio — abbiamo erogato 11 mila finanziamenti su 16 mila contratti con un finanziamento medio di 220 mila euro. La grande richiesta di finanziamenti tramite il fondo di garanzia ha portato Nsa a doversi strutturare per potere assistere banche e imprenditori».

La nuova rete

Da qui la necessità anche di ampliare la rete di consulenti a supporto del business di Nsa che cresce e verosimilmente continuerà a farlo anche nel prossimo futuro. «La rete di consulenti del credito di Nsa — continua l'imprenditore — attualmente composta da 75 consulenti commerciali, può contare sul supporto di una struttura di back office e sviluppo clienti unica nel suo genere che lo segue dal primo contatto con il cliente, durante tutto l'iter della pratica. Questo permette al consulente di Nsa, rispetto all'attività classica, di potersi concentrare maggiormente sul rapporto con i clienti, ottimizzando i risultati e incrementando il numero di clienti serviti non avendo l'incombenza del primo contatto e della gestione della pratica. Su quest'ultimi inoltre potrà essere effettuata attività di cross selling di altri servizi che il gruppo Nsa mette a disposizione tramite la rete dei consulenti. Ciò porta a ottimizzare e massimizzare ulteriormente l'offerta».

© RIPRODUZIONE RISERVATA