

INTERVISTA A CLAUDIO CATTABRIGA

CONSIGLIERE DI SORVEGLIANZA DI UNIFIDI EMILIA ROMAGNA

di Paolo Alazraki

Ha il “portamento” del banker: alto e slanciato, sempre con il panciotto (anche d’estate) sui suoi vestiti scuri, una parlata chiara e al tempo stesso estremamente tecnica. Un gesticolare quasi inesistente, e un tono di voce sempre pacato e rassicurante. Unica sua “libertà”, nei colloqui gli piace spesso prendere la matita e disegnare schemini e numeri su un foglio di carta, per essere sicuro che gli altri capiscano, e al tempo stesso dimostrando che gli argomenti li capisce, li struttura, e che ha le soluzioni che può proporre agli interlocutori.

Vive tra Bologna (dove risiede con la famiglia) e Milano. Suo padre è stato un importante dirigente di una delle principali banche di Bologna, e ne è fiero. Conoscendolo, si vede che i problemi del credito li sente e lo appassionano, però senza mai perdere la sua razionalità: il suo entusiasmo quindi va verso le soluzioni reali, non verso sogni irrealistici o proposte pericolose o con alto grado di rischio. Ama il denaro, ma non si venderebbe neanche per un euro per appoggiare una proposta che non sente trasparente. Per Cattabriga etica e finanza devono sempre essere unite, e per questo partecipa ad alcune asso-



ciazioni (del credito o in altri settori) a scopo volontaristico. Lo incontro a Milano, nello splendido palazzo di proprietà della Famiglia Gallarati Scotti, in Via Manzoni al 30. L’entrata è proprio nobiliare: due splendidi cancelli in ferro battuto d’epoca, e poi un secondo cortile con una splendida statua di pietra raffigurante una “Diana”.

Gli uffici sono moderni, ma non come quelli arredamenti eccessivi che spesso si incontrano nelle sedi di società finanziarie a Milano.

Sono le 18 di un giovedì sera. Ho solo mezza ora per la intervista perché poi il Dott. Cattabriga, come ogni settimana, torna a Bologna, dove il venerdì si programma gli appuntamenti in luogo (con le fondazioni bancarie, con alcune aziende e famiglie importanti) e il lunedì tutto dedicato ai CONFIDI. Sì, perché lui risponde sempre al cellulare, 24 ore su 24, ma quando torna a casa, la sua famiglia è sacra. Ha moglie e due bambine. E un rustico che sta ristrutturando che gli dà più preoccupazioni che ristrutturare un debito da 400 milioni di euro di una azienda in difficoltà! Ma quando sarà finito, sarà il suo “castello” con la sua Regina, e le due bimbe che finalmente potranno giocare sull’erba.

Dott. Cattabriga, da una parte Unicredit e Intesa si sono offerti di anticipare ben 1.500 milioni di euro alle squadre di calcio a fronte dei diritti televisivi, e d’altra parte le PMI continuano a lamentarsi con il Sistema di non aver credito abbastanza. Com’è la situazione?

La contraddizione è solo apparente. Il calcio in Italia ha radicamenti e significati profondi che spaziano da essere uno sport in cui si riconosce gran parte degli italiani ad avere un valore etico e sociale, ove accompagnato dai provvedimenti di “tolleranza zero” già realizzati nel Regno Unito ed an-

che in Spagna. Letto in quest’ottica e anche come tutela del “valore industriale” del medesimo sport per l’Italia non leggo grandi contraddizioni.

Il Sistema della PMI sta vivendo una profonda ed epocale modifica per restare da un lato agganciato a sistemi globali che hanno rivoluzionato il concetto di competitività nell’arco di 5-8 anni dell’altro di una crisi i cui effetti sono ancora profondamente avvertiti che è funzionata come acceleratore del cambiamento. Dimensione, versatilità, efficienza, innovazione, internazionalizzazione sono le parole d’or-

primo piano

dine cui le PMI dovranno forzatamente confrontarsi.

Le richieste di maggiori aperture dal Sistema del Credito sono indispensabili e strumentali a gestire il cambiamento nei tempi che consentano alle PMI di adeguarsi alle parole d'ordine che prima ricordavo.

Dunque corretto finanziare le squadre di calcio e corretto aiutare le PMI (possibilmente le più virtuose).

È vero che le aziende italiane in generale sono ancora sottocapitalizzate?

La risposta è purtroppo affermativa: le ragioni sono note e distribuiscono equamente le responsabilità della - normalmente inadeguata e sottodimensionata - struttura patrimoniale delle PMI italiane sui diversi attori del panorama economico italiano: amministrazione finanziaria, banche e imprenditori. Anche se guardando le rilevazioni delle diverse associazioni di categoria il divario con le PMI europee si sta decisamente colmando.

Il sistema dei Confidi quindi agisce come stimolo e supporto alla erogazione del credito da parte del sistema bancario?

In questi ultimi due/tre anni sul Sistema dei Confidi sono state riversate tantissime aspettative da parte di Banche ed anche da parte delle Autorità locali. Partiti per essere uno strumento di attrattività locale per gli insediamenti industriali potendo assicurare l'accesso al credito a condizioni più vantaggiose rispetto ad altri territori, il Sistema Confidi ha finito - in questo difficile periodo di crisi - per funzionare con un vero e proprio "ammortizzatore sociale" consentendo al Sistema del Credito di alleggerire gli assorbimenti di capitale ed alle imprese di continuare ad ottenere affidamenti anche in presenza di situazioni economico-finanziarie che, naturalmente, hanno scontato il peso della crisi.

Come dicevo alla sua prima domanda, i Confidi stanno contribuendo in modo decisivo, a "garantire" la progressività del cambiamento del tessuto delle PMI italiane che, diversamente ed in mancanza della loro azione, ha rischiato, in più di una ipotesi, di essere travolto dalla contrazione della domanda generata dalla crisi accompagnata dalla crescita esponenziale della competitività generata dalla globalizzazione.

E' un sistema anche usato dalle banche estere in Italia?

A parte le esperienze di Francia e Germania il ruolo dei Confidi assume in Italia una configurazione peculiare correlata alle peculiarità del sistema industriale ed anche ai valori di solidarietà e cooperazione che, soprattutto in alcuni territori, costituiscono un heritage tutto italiano.

In questo contesto le banche estere conoscono un po' meno lo strumento anche se, occorre riconoscere, che soprat-

tutto le banche francesi, CA e BNP in testa, avendo acquisito banche italiane si sono avvicinate ai Confidi e lavorano con successo.

Qual è il capitale medio di un Confidi? Come aumenta annualmente il capitale di garanzia?

I Confidi con operatività provinciale hanno Patrimoni di Vigilanza generalmente abbastanza contenuto, normalmente inferiore ai 25m. Confidi Regionali o ultraregionale possono superare i 100m.

L'operatività correlata al Patrimonio di vigilanza, nei Confidi più strutturati, può essere incrementata ricorrendo ad operazioni di controgaranzia da parte di diversi soggetti (Fondo Centrale Garanzia, Fondi Locali, Fondo Europeo per gli Investimenti) ovvero ricorrendo ad operazioni di cessione delle garanzie a soggetti terzi (cartolarizzazioni, operazioni di risk transfer). L'impatto di entrambe le operazioni è quello di "scaricare" una parte di assorbimento del patrimonio di vigilanza incrementando l'operatività con i medesimi capitali.

Annualmente, per i Confidi virtuosi, il Patrimonio di Vigilanza si incrementa con i risultati di esercizio o, a certe condizioni, con i fondi di terzi in gestione.

Bisogna riconoscere che, in questo particolare periodo, i Bilanci dei Confidi hanno in parte seguito i destini dei Bilanci di molte Banche.

È vero che le banche ormai concedono i loro fidi solo in presenza di una garanzia dei Confidi?

Esistono molteplici convenzioni nelle quali le Banche, molto volentieri, condividono con i Confidi una parte del rischio creditizio. I Confidi che hanno conseguito l'iscrizione nell'Albo degli Intermediari Vigilati da Bankitalia hanno, anche tecnicamente, una decisiva attrattività nei confronti delle Banche che riescono ad ottenere una esigibilità della garanzia ricevuta misurabile nei conteggi degli assorbimenti del loro Patrimonio di Vigilanza e nei rapporti TIER.

In che percentuale sono le insolvenze di crediti assistiti da 'garanzia' Confidi e degli altri?

Questa è una risposta assai complessa, dato che le statistiche dipendono dal singolo settore, regione, provincia, e dalla dimensione affidata.

La operatività dei Confidi in Europa, nel 2009, è aumentata del 58% (rispetto a CACR storici ante 2008 del 8.18%) mentre gli impieghi bancari alle PMI, nello stesso periodo si sono contratti del 10%. Questo comporta aspettative di default in incremento quantico rispetto ai dati storici sino al 2008. Le banche hanno in tutto e per tutto attuato la politica industriale del risk sharing. A livello di Sistema, tuttavia, la capitalizzazione dei Confidi e gli interventi pubblici

p r i m o p i a n o

per il consolidamento patrimoniale degli stessi dovrebbero reggere l'ondata d'urto delle insolvenze che ancora caratterizzerà tanto il 2010 che il 2011.

Vorrei ancora ricordare che il ruolo di ammortizzatori sociali svolto dai Confidi ha anche comportato un effetto di rallentamento di emersione di situazioni critiche che le banche hanno accettato di continuare a finanziare proprio per la presenza di una garanzia collettiva che, in qualche misura, ha calmierato il peso dei default sui bilanci delle banche. Diciamo che tra banche imprese e Confidi ci sia stato un patto sociale contro la crisi. E questa considerazione non è di effetto secondario per i suoi aspetti sociali (mantenimento dei posti di lavoro) e collaborazione tra banche e imprese.

Dott. Cattabriga, lei è anche partner di una società, la Terra Nova Advisers che opera nel campo del Private Equity e del Corporate Finance. Come vede la situazione attuale?

Da un lato estremamente confusa ed instabile come in tutti i periodi di grandi ed epocali cambiamenti. Con scarsa visibilità di medio periodo gli investitori non amano rischiare. Ma, al contempo, ricca di opportunità straordinarie ed irripetibili. Stiamo valutando diverse opportunità di investimento, da perfezionare con la formula del *club deal*, che rappresentano interessantissime ipotesi di storie di successo con prospettive di redditività e crescita davvero uniche. La situazione attuale vedrà, per ragioni tecniche e congiunturali, una ripresa dell'attività di investimento del fondi e dell'attività di M&A.

Quali sono i rapporti tra vostri clienti, Terra Nova Advisers e il sistema bancario?

Noi siamo una piccola merchant bank indipendente. Assistiamo normalmente società di medie e grandi dimensioni nelle operazioni di investimento, di financing con o senza ristrutturazione del debito esistente. Il Sistema Bancario e i Fondi di Private Equity anche internazionali ci conoscono come operatori affidabili, professionali e fair. Le Società che assistiamo, nella normalità delle ipotesi, sono solide e, nelle operazioni straordinarie, riescono ad ottenere (anche con il nostro aiuto) condizioni equilibrate e stabili. Lavoriamo pensando di potere cogliere opportunità ove altri incontrano difficoltà. Spesso questo approccio ci viene riconosciuto e conduce a risultati positivi.

La vostra società è specializzata, tra l'altro, nel settore aviation (con tutte le implicazioni dello sviluppo delle compagnie low cost, del turismo d'arte etc.). Se non sbaglio avete privatizzato alcuni aeroporti?

Abbiamo assistito alcuni aeroporti di medie dimensioni nel percorso verso l'equilibrio delle partnership pubblico priva-

te. La 'passione' per un settore in Italia ancora immaturo e che non ha appieno espresso le proprie potenzialità, nasce dalla profonda curiosità che contraddistingue il nostro approccio: soprattutto verso le tematiche legate a quello che ogni angolo del territorio del nostro paese offre in termini di bellezze paesaggistiche e storico/artistiche. In questa dimensione non v'è ombra di dubbio che l'aviazione, gli aeroporti, gli eliporti e finanche le avio superfici rappresentino una chiave di accessibilità e di conoscibilità dei territori in cui operano.

Il turismo d'arte e quello esperienziale rappresentano alcune tra le nuove frontiere che il settore aviation ha il dovere di esplorare, approfondire e sostenere. Le recenti statistiche a livello interno e del turismo incoming confermano appieno queste tesi.

È un settore in crescita ma ancora poco regolamentato?

Si pensa che dagli attuali 130 milioni di passeggeri che transitano dagli aeroporti italiani, si arriverà a un quasi raddoppio nei prossimi dieci anni. Così a livello mondiale gli studi internazionali hanno indicato che si passerà, nello stesso periodo, dagli attuali 1,5 miliardi di passeggeri a 3 miliardi. Cifre che implicano nuove strutture e la ottimizzazione non solo dei servizi tecnici e di problemi di rotte, ma anche di servizi a terra e un coordinamento con i settori del turismo e del leisure. ■

Terra Nova Advisers è un operatore italiano nel settore del financial advisory e degli investimenti di private equity con focus particolare sulle medie imprese

I partner di TNA hanno acquisito una lunga esperienza sia in operazioni di corporate finance sia nell'investimento in capitale per lo sviluppo in aziende caratterizzate da dinamiche di crescita. TNA ha acquisito un'esperienza distintiva nelle operazioni di corporate advisory e di investimento caratterizzate dalla concreta possibilità di creazione di valore. TNA è orientata alla massimizzazione del valore per l'impresa e per gli investitori. TNA seleziona le migliori transazioni secondo le prerogative di investimento dei propri clienti. TNA offre consulenza finanziaria su fusioni, acquisizioni, raccolta di capitali, ristrutturazione del debito ed altre operazioni finanziarie di natura strategica.

TNA può fare affidamento sul track record dei partner in molteplici settori. TNA promuove investimenti, con la formula del club deal, anche co-investendo con altri fondi di private equity, in medie aziende o in special situation. Nella loro esperienza professionale i partner di TNA hanno eseguito transazioni (private equity e advisory), con un valore aggregato superiore a 5 miliardi di euro, supportando grandi e medie aziende attive in diversi mercati.