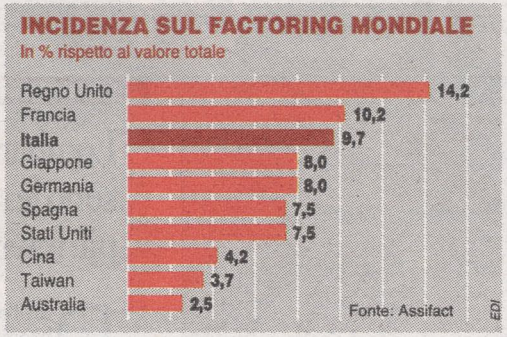
ADRIANO BONAFEDE

Banche e finanziarie, concorrenza in casa

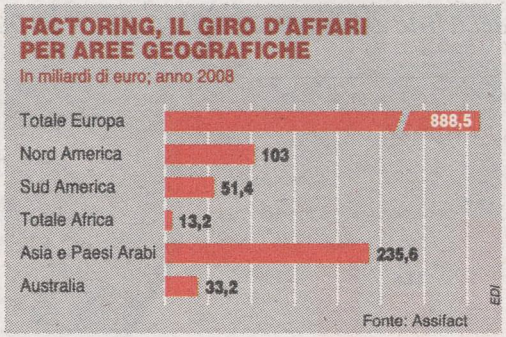
Una ricerca mette in luce che gli istituti bancari vedono le loro controllate nel comparto della cessione dei crediti come possibili competitor e così non sfruttano le strategie che potrebbero portare a sinergie utili. I possibili vantaggi di trasferire il rischio non su chi cede le fatture ma sui debitori

Roma

Banche e società di factoring separate in casa. È questa la situazione generalmente vissuta tra la casa madre bancarie e la controllata società di factoring. Ovvero, ognuno per la sua strada e chi s'è visto s'è visto. Anzi, diciamo la verità: la banca vede la sua controllata come un possibile competitor. «È proprio così - sostiene Fausto Galmarini, amministratore delegato di Unicredit Factoring e vice presidente di Assifact, l'associazione delle imprese del settore - gli uomini degli istituti di credito ci vedono come un concorrente sul mercato del credito. Ma è un errore. Ci sono invece forti complementarità tra l'una e l'altra attività».



Nelle due tabelle qui accanto il punto sul business del factoring nel mondo. Nella foto, il governatore Mario Draghi



Sul fatto che banche e società di factoring siano complementari ma che questa complementarità non sia percepita e dunque messa frutto, c'è uno studio commissionato da Assifact nel 2006. Si chiama "Managing factoring in banking groups" di Paola Schwizer e Gianluca Mattarocci. «Sul mercato del factoring italiano - si legge - prevalgono intermediari specializzati appartenenti a gruppi bancari. Tali intermediari possono essere orientati nelle loro decisioni dalle politiche di gruppo e beneficiano nel contempo delle eventuali sinergie esistenti con gli altri intermediari finanziari cui sono collegati. I vantaggi principali sono legati all'opportunità di razionalizzare i costi sostenuti, al migliore impiego delle competenze maturate dai singoli membri del gruppo e alla possibilità di disporre di un maggior volume di risorse finanziarie. Nel caso in cui tali aree di sinergie vengano individuate e sfruttate, i *factor* di gruppo possono essere grado di sviluppare un vantaggio competitivo rispetto agli intermediari indipendenti».

Le imprese potrebbero essere servite meglio se indirizzate sul factoring

Tuttavia l'efficacia di una struttura di gruppo che vede insieme banca e società di factoring dipende dalla possibilità di scambiare informazioni e di costituire una rete di relazioni che permetta ai membri di allocare in modo ottimale le risorse disponibili: «Se i collegamenti tra i vari soggetti - si legge ancora nello studio - non sono efficienti nella trasmissione delle informazioni agli altri membri del gruppo, tale struttura perde i benefici legati alla propria flessibilità e alla capacità di adattamento in contesti mutevoli. La mancanza di scambi interni al gruppo impedisce la corretta allocazione delle risorse disponibili e riduce i vantaggi derivanti dalle sinergie esistenti tra i membri del gruppo».

Ma quali sarebbero i vantaggi di una più stretta collaborazione tra la banca e la società di factoring? «Sono almeno tre», dice Galmarini. «Il primo è la possibilità, per l'istituto di credito, di servire meglio i clienti nella gestione dei suoi debitori. Il secondo è la possibilità di trasferire il rischio sul debitore. Il terzo è che la banca può incassare delle commissioni di gestione sull'attività di factoring».

C'è anche il beneficio di poter incassare delle commissioni di gestione

Per quanto riguarda il primo vantaggio, oggi la banca in genere non consiglia al cliente di andare dalla società di factoring visto che può soddisfarla con una forma di credito diretto. «Ma il factoring può essere per il cliente una forma di finanziamento più consona a certe sue esigenze - dice Galmarini - quindi consigliargli questa strada significa anche servirlo meglio».

Per quanto riguarda la possibilità di trasferire il rischio sul debitore, è proprio quello che si può fare con il factoring: «Facendo il prosoluto, il rischio lo mettiamo dove vogliamo: su chi ci presenta le fatture, se vogliamo, ma anche direttamente sul debitore, e questo in certi casi può costituire una maggiore garanzia per la banca di rientrare dal suo prestito (infatti nel credito ordinario il rischio ricade sul chi prende il prestito, non sul debitore).

Se questo migliore collegamento tra la banca e la società di factoring non esiste ancora, si sconta di certo un problema culturale. La prima tende a vedere la seconda come una concorrente, e quindi non gli fa molta pubblicità. «Ma se invece gli istituti di credito - dice Galmarini - dessero una mano, il settore potrebbe espandersi moltissimo. Basta pensare che, ad esempio, Unicredit Factoring ha una trentina di venditori sul territorio, la banca ha circa 900 "gestori" che, se attivati, potrebbero dare una sp9inta alla crescita del comparto».