

PARLA L'ADMINOTTI
DS6901
**Il Mediocredito
corre nel trimestre
Nuove iniziative
con Bei per le pmi**

Zoppo a pagina 2



L'ad Minotti fa il punto sugli strumenti finanziari e lavora ad altri accordi con la Bei. Il ruolo di Bdm Banca, tornata al profitto

Mcc corre nel primo trimestre. I nuovi piani per le pmi

DI ANGELA ZOPPO

Sale a 26,6 milioni di euro (+286% anno su anno), l'utile netto del primo trimestre 2024 di Mediocredito Centrale-Banca per il Mezzogiorno (Invitalia). Il margine di interesse è cresciuto del 23%, a 82,5 milioni, grazie al positivo andamento dei tassi di interesse e all'incremento del portafoglio creditizio. Si conferma anche il ritrovato stato di salute della controllata Bdm Banca, l'ex Popolare di Bari, in utile per il terzo trimestre consecutivo (8,7 milioni di euro il dato al 31 marzo). L'ad di Mcc, Francesco Minotti, parla dei nuovi piani e anticipa alcuni dei temi al centro della terza edizione del Forum «Verso Sud. La strategia europea per una nuova stagione geopolitica, economica e socio-culturale del Mediterraneo», organizzato da The European House-Ambrosetti a Sorrento il 17 e 18 maggio.

Domanda. I conti dimostrano che la cura Mcc ha funzionato. Tre anni dopo l'acquisizione, cosa rappresenta Bdm?

Risposta. L'acquisizione di Bdm ha rinvigorito la vocazione di Mcc come Banca per il Mezzogiorno. Avere una rete di sportelli, una presenza fisica e capillare sul territorio, significa avvicinarsi anche alle realtà più piccole. Con Bdm possiamo arrivare al singolo artigiano, stringendo un rapporto diretto che non sarebbe possibile per una banca di secondo livello.

D. Il vostro ruolo è far emergere le potenzialità del Mezzogiorno. Qual è la situazione oggi?

R. Le potenzialità sono molte, lo confermano anche i dati raccolti da The European House Ambrosetti per il Forum Verso Sud. Il Mezzogiorno è ricco di distretti operativi, brulica di start-up. La Campania, per esempio, è tra le

regioni italiane col maggior tasso di natalità di nuove aziende. Se devo indicare un problema su tutti, sicuramente c'è un tema infrastrutturale, che soffre non solo i ritardi dello Stato ma la conformazione stessa del territorio che ostacola lo sviluppo locale. Qui non c'è una Pianura Padana a semplificare le cose.

D. E come ci si muove su terreni, non solo geograficamente, più impervi?

R. Come stiamo facendo. Lo dicono i numeri, quelle 192 mila imprese, 99% delle quali pmi, tra le quali abbiamo distribuito interventi per 25 miliardi di euro. Se è vero che il tessuto imprenditoriale italiano è caratterizzato da una predominanza di piccole e medie imprese, lo è tanto più al Sud. Noi ci siamo, per esempio attraverso il Fondo centrale di garanzia, gestito per conto del Mimit, che eroga finanziamenti con un taglio medio di 200mila euro. Ma piccolo non significa restare inchiodati a logiche finanziarie lontane dal mercato, anzi.

D. Per affrancarsi?

R. Proponiamo diversi strumenti di finanza innovativa. Crediamo che le imprese debbano fare palestra per potersi poi cimentare sul mercato. Per questo, oltre al private debt, stiamo pro-

muovendo i basket bond, piccole emissioni dai 2 ai 4-5 milioni di euro. Chiaramente non conta solo l'importo. Per utilizzare i basket bond ed affacciarsi in quella che possiamo considerare l'anticamera dei mercati finanziari, la piccola e media impresa deve intraprendere una crescita manageriale e culturale per andare oltre il prestito bancario tradizionale.

D. Come funzionano i basket bond?

R. Abbiamo partnership con le finanziarie regionali di Campania, Puglia e Lazio. C'è poi il programma «Made in Italy», lanciato da UniCredit e Mcc, che grazie anche all'intervento del Fondo di

Garanzia per le Pmi, può mobilitare risorse per 100 milioni di euro. Le prime 8 emissioni del nuovo programma hanno totalizzato oltre 20 milioni di euro, impiegati per l'acquisto di macchinari, immobili e capannoni, acquisizione di partecipazioni, sviluppo di nuove tecnologie e brevetti, ma anche per la realizzazione di impianti da fonti rinnovabili.

D. Ci sono altri strumenti per le pmi attive nella transizione energetica?

R. Sì, proprio in questi giorni stiamo portando avanti delle nuove intese con Bei, che annunceremo presto.

D. I giovani rispondono? O sono di più quelli che se ne vanno?

R. La situazione non è ancora equilibrata, ma ci sono molti giovani imprenditori ai quali si deve la nascita di tante start-up. Dobbiamo aumentare l'attrattività del Mezzogiorno pensando anche a loro: l'Italia è più forte se il Sud è più forte. Non è uno slogan. Il Pnrr può dare una grossa mano, ma il passo avanti si fa portando investitori e segnalando le aziende più meritevoli: è la strada che stiamo battendo. (riproduzione riservata)



Francesco Minotti

