

In Veneto



“Basket bond” come metodo di finanziamento

Gianfranco Antognoli

Concredito

In Veneto Concommercio-Confturismo e Fidimpresa & Turismo Veneto, e l'advisor e global coordinator Frigiolini & Partners Marchant sentendo la necessità di istituire strumenti finanziari di debito alternativi al credito bancario, hanno presentato a Mestre il Basket bond, un tipo di prestito collettivo rivolto alle attività turistiche. Nella prima iniziativa sviluppata con questa innovativa forma di finanziamento sono stati coinvolti 50 stabilimenti balneari, 20 dei quali hanno già aderito. La costa Veneta non è il solo progetto a cui questo strumento si presta, infatti a Cortina, ad esempio, in preparazione per i giochi olimpici invernali del 2026 si sta già pensando ad usare questa forma di credito.

Il Basket bond è un finanziamento collettivo nel quale ogni impresa emette un minibond compreso

tra i 200 mila e i 500 mila euro secondo la dimensione dell'azienda stessa, gli investitori di questo Basket bond (al cui interno ci sono i minibond delle singole imprese) riceveranno un interesse del 2%. La durata dei minibond sarà di 12 mesi e saranno garantiti da un pool di Confidi guidato da Fidi Impresa & Turismo Veneto, e costituiranno complessivamente un 'basket' di oltre 5 milioni di euro. I titoli obbligazionari saranno quotati nel Mercato telematico delle obbligazioni a partire da settembre.

Diversificare le proprie fonti di finanziamento dovrebbe essere una priorità per le imprese in quanto consente di reperire liquidità e facilitare investimenti non necessariamente in modo dipendente dal sistema bancario ma tramite più canali. Soprattutto dopo la crisi del 2008 le cui conseguenze vengono sentite ancora oggi con la sem-

pre maggiore difficoltà per le pmi nell'accedere al credito bancario (si stima sia dimezzato dai 95 miliardi del 2008 ad oggi), un numero crescente di attività fa ricorso ad altri canali alternativi tra cui inoltre al Basket bond, l'equity crowdfunding e il Peer to peer lending.

Al contrario, per esempio le attività turistiche della Versilia fino ad oggi hanno fatto affidamento quasi solo esclusivamente al credito bancario che a causa delle normative introdotte nell'ultimo decennio viene concesso ad un numero inferiore di attività con spesso costi più alti. L'innovazione della Versilia può iniziare proprio dalla ricerca di nuove forme di finanziamento alternative al credito bancario; Concredito, boutique specializzata nel Corporate Banking con sede a Viareggio, ritiene che il Basket bond potrebbe rappresentare un'ottima soluzione per



un gruppo di attività come i bagni della Versilia o le attività di un'area circoscritta come la passeggiata di Viareggio. L'innovazione è data da una crescente decentralizzazione dal sistema bancario che non deve essere vista come conseguenza di sfiducia verso quest'ultimo ma semplicemente come diversificazione del proprio credito al fine di minimizzare quel rischio sistemico che ha lasciato cicatrici dagli avvenimenti della crisi finanziaria scorsa. L'iniziativa, originatasi in Veneto, per quanto interessi solo una piccola frazione del paese, deve essere da stimolo per iniziative provenienti da altre piccole e medie realtà del paese come la Versilia. Le opportunità di fare investimenti sono presenti, stanno solo cambiando i canali e gli strumenti con cui ciò è possibile e perciò gli imprenditori della costa versiliese sempre

più che mai devono apprendere le potenzialità del Basket bond e di altri strumenti finanziari alternativi; solo così si ottiene il progresso che si traduce in prosperità per il territorio.

La nostra personalissima visione è che la stagione attuale oltre ad una crisi economica che tutti ben conosciamo sia rappresentata da una crisi di valori e di professionalità diffuse: si può uscire dalla crisi non con soluzioni miracolistiche che purtroppo non esistono nemmeno nella "fantasia creativa" degli attuali politici governanti dell'Italia, dell'Europa e del mondo, ma con una forte diffusa e decisa assunzione di responsabilità, a tutti i livelli e fino in fondo. La stagione di una nuova assunzione di responsabilità in linea con i valori fondanti che non sono e non possono essere di parte (in un economia libera), almeno per le persone sinceramen-

te ispirate e quindi in buona fede: le considerazioni e le conclusioni sono nella cultura e nella coscienza professionale di ognuno di noi, addetti ai lavori e no, ben sapendo che la struttura è governata da uomini che, con la loro coscienza professionale e cultura di impresa, debbono affrontare e gestire le sfide anche quando queste, per circostanze esterne ingovernabili, si fanno più complesse e difficili. Certamente, se in generale "male tempora currunt", occorre però che ognuno faccia la propria parte con spirito di sacrificio ed anche un po' di coraggio operativo. Una nuova stagione delle responsabilità sociali e del coraggio delle idee e delle proposte crediamo possa rappresentare la ricetta vera contro la crisi e soprattutto contro la rassegnazione che rappresenta, a nostro avviso, la sconfitta più grande dell'intelligenza e della professionalità. ♦

Espansione

SULLO SCHERMO All'economia servono fatti non slogan **TRASPORTI** Le pagelle alle infrastrutture italiane **GREEN ECONOMY** Non è cosa da figli dei fiori **DAL SUD** Matera, la Capitale della cultura esempio virtuoso **L'INCHIESTA** La Borsa dei Vigneti **SOLIDARIETÀ** È bolognese la favola degli occhiali

PREZZO DI COPERTINA € 2,50 VENDITA FACOLTATIVA IN ABBINAMENTO CON IL GIORNALE IL GIORNO VENERDI 28 FEBBRAIO 2020 A € 1,00 PIÙ IL PREZZO DEL QUOTIDIANO

Cover story

Un Barone in campo



014 055006