

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

I suggerimenti dello shipping italiano a Bper e al credito per finanziare navi e terminal

Nicola Capuzzo · Friday, September 22nd, 2023

Genova – La notizia e le celebrazioni del [nuovo financial desk dedicato da Bper Banca all'economia del mare](#) è stato al centro di un incontro organizzato al Salone Nautico Internazionale di Genova dall'istituto di credito che ha acquisito Banca Carige per mettere a confronto finanziatori e armatori o comunque imprenditori della blue economy.

“Valore blu: la finanza al servizio del mare” è stato il titolo dell'appuntamento al quale Stefano Messina, presidente di Assarmatori e vicepresidente del Gruppo Messina ha ricordato come “oggi l'asset navale e il trasporto marittimo siano sempre più strettamente connessi alla supply chain della logistica e dell'industria, a servizio della produzione e della crescita dell'economia. Per questo – ha aggiunto – occorre ripensare le regolamentazioni bancarie relative a questo settore: il capitale deve essere *'patient'*, correlato a ritorni di medio-lungo termine”.

Guardando al modello di finanziamento molto utilizzato in Asia e in Norvegia con società di leasing finanziario che garantiscono il credito per la costruzione di navi che poi vengono date in gestione (spesso attraverso sale & lease back con opzioni d'acquisto) a società armatoriali, Messina ha suggerito anche alle banche italiane di ragionare sull'opportunità di “fare costruire navi da parte di soggetti che poi le danno a noleggio agli operatori. Quello è veramente un concetto di navi intese come infrastrutture”. La proposta del numero uno di Assarmatori è strettamente legata alla ben nota “necessità in Italia di ammodernare il naviglio soprattutto nei traghetti. Questa può essere un'opportunità anche per il mondo bancario”, tanto più se si considera lo stretto legame anche con la transizione ecologica e il passaggio a nuovi carburanti.

Durante il suo intervento sul tema del rapporto fra finanza e shipping, Messina ha anche criticato la scelta nell'ultimo decennio “di alcune banche corporate che hanno ceduto miliardi di euro di crediti incagliati di società armatoriali a soggetti specializzati e fondi speculativi internazionali, che nel breve volgere di tempo li hanno poi rivalutati grazie a una fase positiva del mercato. Grazie alla volatilità del settore dello shipping ci sono stati soggetti che hanno fatto affari milionari” con pacchetti di crediti ipotecari “ceduti con sconti spaventosi da banche corporate quotate a fondi che poi a breve hanno realizzato il valore dell'asset che nel frattempo si era valutato guadagnando miliardi. Questi soldi li hanno persi le banche, i fondi aggressivi hanno guadagnato e le imprese sono sparite”. Una riflessione alle quale Marco Mandelli, vertice della direzione Corporate & investment banking di Bper, ha risposto spiegando che in quel preciso momento storico “gli istituti

di credito avevano un *regulator* che ti obbligava nei fatti a cedere i crediti incagliati”, mentre sempre Mondelli ha rassicurato Vettosi sul fatto che “Bper nella blue economy non vuole essere di passaggio”.

Poco prima, infatti, il direttore generale di Vsl Club, nonché presidente del gruppo di lavoro ‘Shipping Finance’ dell’Ecsa (European Community Shipowners Association) e consigliere di Confitarma, aveva chiesto alla banca “una stabile presenza” e non “un’avventura turistica” nel mondo della blue economy perchè “il miglior modo per fare *ship lending* è esserci sempre” nel business. Una delle garanzie evidenziate da Mondelli sulla serietà e sulla competenza della banca nello shipping è il fatto che al vertice del nuovo financial desk sia stato nominato Alberto Macciò, professionista con alle spalle una lunga e ampia esperienza nel business del trasporto marittimo e nel rapporto con il mondo del credito bancario.

“Il lavoro dell’armatore non va inteso come una scommessa sugli asset perchè ha grandi complessità; la nave andrebbe vista come pura infrastruttura a servizio del Paese” ha affermato Vettosi, concordando con Messina sul fatto che “l’attività armatoriale è sempre più integrata alla logistica. La nave è da vedere non solo come asset ma come servizio che si vende e che va inserito e integrato con le banchine portuali”. Proprio per questo il numero di Vsl prevede “per il futuro minore volatilità e maggiore stabilità (nei noli marittimi, *ndr*) perchè la nave va sempre più a integrarsi con gli altri anelli della catena logistica”.

All’incontro è intervenuto anche Stefano Bellucci, responsabile del servizio Global transaction banking di Bper, che durante il suo intervento ha posto l’accento sia sulle prospettive interessanti attese per il mercato della nautica dall’Asia, fra cui in particolare l’Arabia Saudita, ma al tempo stesso ha sottolineato l’intenzione di voler lavorare sulla supply chain finance e sull’importanza relativa alla capacità di emettere garanzie internazionali da parte delle imprese.

Andrea Razeto, vicepresidente di Confindustria Nautica, ha chiesto a Bper, e più in generale al mondo del credito, di “studiare premialità da riconoscere alle aziende che fanno innovazione ma soprattutto che si aprono e condividono con altri player di mercato dati, risultati e progetti”. Questo perchè aprirsi alla condivisione, secondo l’imprenditore genovese al timone di Razeto & Casareto, è essenziale per lavorare sull’innovazione.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

Bper Banca ha presentato il nuovo financial desk dedicato allo shipping

This entry was posted on Friday, September 22nd, 2023 at 3:30 pm and is filed under [Economia](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.

