

Credito, consulenza e crescita: le opportunità della finanza per il settore vitivinicolo

scritto da Claudia Meo | 1 Aprile 2025



Nel settore vitivinicolo credito e consulenza sono strumenti chiave per affrontare le sfide della crescita, dell'innovazione e del passaggio generazionale. Massimiliano Cattozzi, responsabile della Direzione Agribusiness di Intesa Sanpaolo, spiega come la finanza può diventare leva di sviluppo, aiutando le aziende a strutturarsi, gestire il rischio e affrontare le prove del cambiamento.

Massimiliano Cattozzi è responsabile dal 2022 della **Direzione Agribusiness**, rete nazionale di Intesa Sanpaolo nell'ambito della **Divisione Banca dei Territori**, guidata da Stefano

Barrese: opera in tutta Italia, dalla sede di Pavia, con una capillarità ed un'estensione coerente con le esigenze della Banca dei Territori e attraverso le sinergie del **Gruppo Intesa Sanpaolo**. La struttura è composta da circa 1.100 professionisti al servizio di oltre 80 mila clienti, attraverso un network di 250 punti operativi presenti su tutto il territorio nazionale.

In sua compagnia analizziamo lo stato dell'arte del mercato del credito nel settore vino, individuando priorità e temi critici.

Qual è il grado di preparazione del settore del vino rispetto ai temi del credito e della finanza? Gli imprenditori sono consapevoli delle metodologie di analisi che si applicano per la valutazione del merito creditizio di un'azienda vitivinicola?

Il settore vitivinicolo ha una grande capacità imprenditoriale, ma spesso le piccole aziende hanno un approccio ancora tradizionale alla gestione finanziaria. Il Gruppo Intesa Sanpaolo, e in particolare la nostra struttura, sono fortemente impegnati per aumentare la consapevolezza delle PMI sui criteri che una banca utilizza per valutare il merito creditizio, come la **sostenibilità del modello di business, la redditività, la capacità di generare flussi di cassa e la gestione dei cicli produttivi**. È qui che il nostro ruolo diventa strategico, non solo come finanziatori, ma soprattutto come partner per supportare le imprese nel rafforzamento della loro struttura finanziaria e nella pianificazione degli investimenti. La relazione della nostra banca con le imprese infatti è sempre più impostata come un affiancamento consulenziale a tutto tondo.

Ritiene quindi che oggi il settore del vino abbia bisogno, oltre che di finanza, di assistenza?

Entrambi gli aspetti sono fondamentali. Il credito è essenziale per sostenere gli investimenti, ma ritengo che l'accompagnamento e la **consulenza strategica** costituiscano il vero valore aggiunto dell'affidarsi a un operatore primario come Intesa Sanpaolo. Il mercato del vino sta cambiando rapidamente: la sostenibilità, la digitalizzazione e l'internazionalizzazione sono sfide che richiedono competenze specifiche su cui come banca stiamo investendo molto negli ultimi anni. Per questo affianchiamo le imprese con percorsi di formazione, strumenti di analisi e iniziative per favorire la crescita dimensionale e l'accesso ai mercati. Ad esempio parteciperemo al Vinitaly anche quest'anno, a dimostrazione che il dialogo e l'incontro con il settore è decisivo per una collaborazione proficua.

Come gestirete l'incontro con gli operatori al Vinitaly?

Ci confronteremo in un convegno l'8 aprile dedicato a **come governare l'incertezza**, che sta diventando una sfida complessa per tutte le aziende. Discuteremo su come progettare consapevolmente le scelte per il futuro, condivideremo con gli operatori agroalimentari la visione strategica di Intesa Sanpaolo e forniremo alcuni strumenti per gestire il rischio aziendale. E' ben noto come questo comparto sia esposto a numerose variabili imprevedibili, dalle oscillazioni dei prezzi delle materie prime alle incognite del contesto geopolitico o climatico, fino alla fluttuazione di tassi di interesse e di cambio. Adottare strategie corrette consente alle imprese del settore di stabilizzare i costi, proteggere i margini e pianificare con maggiore sicurezza il proprio futuro tutelando non solo i propri investimenti, ma migliorando anche

il profilo creditizio e la loro competitività sui mercati.

Quali crede siano i bisogni delle piccole aziende del vino, che rappresentano il 90% del tessuto italiano? Che tipo di sostegno specifico avete pensato per loro?

Siamo a fianco di tutte quelle piccole aziende vitivinicole italiane che si trovano ad affrontare sfide cruciali: accesso al credito, internazionalizzazione, transizione sostenibile, innovazione digitale e passaggio generazionale. Per supportarle Intesa Sanpaolo ha sviluppato soluzioni mirate che vanno oltre il finanziamento: strumenti dedicati alla **gestione della liquidità e agli investimenti**, percorsi di *advisory* e formazione, supporto all'export e al digitale, oltre a programmi come Sviluppo Filiere e S-Loan Agribusiness, che premiano la sostenibilità, o il **pegno rotativo** che, nel mondo dei vini DOC e DOCG caratterizzati da periodi di invecchiamento, consente di mettere a pegno il proprio magazzino, ricevendo finanziamenti o nuova liquidità.

Le piccole imprese vitivinicole sono spesso realtà a conduzione familiare, radicate nel territorio e con un forte legame con la tradizione. Grazie alle nostre radici e alla presenza capillare delle strutture della Banca dei Territori abbiamo un rapporto costante con questi imprenditori che richiede una conoscenza approfondita delle loro **dinamiche, diverse da quelle delle aziende più strutturate**. La nostra Direzione Agribusiness lavora per creare un dialogo diretto e costruire soluzioni su misura, partendo dalle tipicità di coltivazione, produzione e distribuzione.

Come si fa a interrompere il loop per cui

le piccole imprese, che hanno maggiori difficoltà ad accedere al credito, non hanno supporto per fare un salto dimensionale o comunque una crescita di valore?

Il primo passo è lavorare sulla solidità aziendale: aiutare le imprese a **migliorare la loro capacità di pianificazione finanziaria**, valorizzare il **marchio** e sviluppare nuovi **canali di vendita**, vigilando attentamente sui rischi. Strumenti come il Programma Sviluppo Filiere di Intesa Sanpaolo favoriscono l'accesso al credito attraverso **il rafforzamento delle relazioni con le grandi aziende** di riferimento. Ad oggi nel comparto agroalimentare abbiamo attivato 171 contratti di filiera (di cui 31 filiere ESG), coinvolgendo oltre 8.000 fornitori strategici delle aziende capofila, che contano di per sé 22.000 dipendenti; un giro d'affari complessivo di oltre 22 miliardi di euro.

Che sostegno garantisce la vostra banca alle reti d'impresa?

Il nostro sostegno alle reti d'impresa permette di superare la frammentazione e di **migliorare la competitività del settore**. Le aggregazioni aziendali, come le reti e i consorzi, sono fondamentali per accrescere la competitività delle piccole aziende; per questa ragione come Direzione Agribusiness abbiamo creato un ecosistema di accordi con le associazioni di categoria, le organizzazioni locali e i consorzi di tutela. In questo modo, grazie a una costante attività di ascolto, riusciamo ad adeguare i nostri servizi alle esigenze reali dei consorziati, offrendo **finanziamenti dedicati alle imprese aggregate** e percorsi di *advisory* per costruire modelli di business vincenti, valorizzando le sinergie tra i produttori.

E alle aziende alle prese con il cambio generazionale?

Il passaggio generazionale è una delle sfide più delicate per le imprese: solo il 25% sopravvive alla seconda generazione, il 15% alla terza e appena **il 3% arriva alla quarta**. Per questo abbiamo avviato un percorso di sensibilizzazione nei territori, organizzando convegni per aiutare gli imprenditori a riconoscere questo momento come un'opportunità di crescita. Spesso il rischio maggiore è confondere la dimensione familiare con quella aziendale, senza innovare il modello di governance. Il nostro network offre al comparto agroalimentare italiano supporto manageriale e consulenziale per garantire continuità, rinnovamento e salvaguardia del patrimonio aziendale, aiutando le imprese a strutturarsi per affrontare il futuro con solidità sotto la guida esperta del primo gruppo bancario italiano.

Quali strumenti finanziari sono più efficaci per facilitare la transizione verso pratiche agricole e produttive sostenibili?

Come accennato, abbiamo sviluppato una linea di finanziamenti dedicati alla sostenibilità come **S-Loan Agribusiness**, che premia con condizioni agevolate le aziende che adottano pratiche sostenibili. Dalla nascita di S-Loan sono stati erogati quasi 600 milioni di euro per progetti in questo ambito. Inoltre va considerato il nostro supporto per l'accesso ai fondi del PNRR: ad oggi contiamo oltre 23.000 clienti Intesa Sanpaolo beneficiari di agevolazioni pubbliche e di essi circa il 30% appartiene al comparto agroalimentare supportato dalla Direzione Agribusiness.

Cosa può fare un'istituzione finanziaria per promuovere un marchio di territorio? Il settore turistico-ricettivo e settore vitivinicolo sono contigui: che contributo può dare la finanza?

Il vino è uno degli ambasciatori più forti del territorio e ha un legame diretto con il turismo. La nostra banca sostiene progetti di valorizzazione territoriale con strumenti di finanziamento per le aziende dell'enoturismo e dell'accoglienza. Inoltre promuoviamo lo sviluppo di reti d'impresa che uniscono produttori di vino, operatori turistici e istituzioni locali per creare un'offerta integrata e competitiva. Intesa Sanpaolo ha da tempo riconosciuto la contiguità di questi due ambiti, consapevole di come debbano viaggiare affiancati; nell'Oltrepò pavese siamo infatti soci di Colline Oltre, **DMO (Destination Management Organisation)** finalizzata alla collaborazione tra gli operatori privati e pubblici della filiera enogastronomica e turistica, all'attrazione di nuovi investitori nazionali e internazionali, all'erogazione di servizi a valore aggiunto a favore del territorio, all'affermazione di un marchio unitario per la promozione del mondo enogastronomico turistico.

Punti chiave:

- 1. La finanza può diventare un alleato strategico per le PMI del vino**, offrendo non solo credito, ma anche consulenza;
- 2. Le piccole imprese vitivinicole hanno bisogno di strumenti su misura**, per superare gli ostacoli dell'accesso al credito;
- 3. Il passaggio generazionale è una criticità diffusa**,

spesso affrontata senza una governance chiara: serve un affiancamento manageriale;

4. **Le aggregazioni aziendali e le reti d'impresa rafforzano la competitività**, favorendo sinergie e agevolando l'accesso alla finanza;
5. **Sostenibilità, digitalizzazione e internazionalizzazione sono priorità emergenti**, che richiedono competenze e supporto finanziario specifico.