

## Le pmi possono accedere al credito. Basta che abbiano un rapporto chiaro con la banca

**L**a crisi che ha coinvolto le banche venete ha avuto un riflesso importante non solo sui correntisti privati, ma anche sulle imprese del territorio. In Veneto oggi risultano operanti circa 50.000 imprese (società di capitali) classificabili come Pmi che si approvvigionano sul piano finanziario da una media di 4,4 banche, che spesso includono i tre istituti veneti Banco Bpm, Popolare di Vicenza e Veneto Banca. Le quote di mercato delle due banche oggi oggetto di ristrutturazione, secondo i dati in nostro possesso, si aggirano attorno al 15% che, tradotto in numeri, significa che un'impresa ogni 8-9 ha tra le sue banche fornitrici di credito uno dei due istituti in momentanea difficoltà. Dal nostro confronto quotidiano con oltre 2.500 imprese venete nel solo 2016, è emerso un quadro abbastanza chiaro dell'orientamento di questi imprenditori: il 25% ha dichiarato di non aver bisogno di un finanziamento, preferendo di finanziarsi con la propria liquidità, mentre il 40% si divide equamente in due categorie: aziende che non intendono cambiare banca o aggiungere una nuova per motivi organizzativi, altre che non hanno pianificato investimenti, bloccati dalla situazione contingente.

Il restante 35% si è affidato al nostro servizio per entrare in contatto con nuove banche e accedere al Fondo Centrale di Garanzia. Di queste il 70%, circa 1.000 hanno ottenuto l'erogazione di credito. Il dato più preoccupante è che il 30% delle

DI GAETANO STIO  
 E FRANCESCO SALEMI\*

imprese contattate in Veneto non ha avuto accesso a nuovi finanziamenti nonostante la garanzia del fondo. Perché questo succede? Non dobbiamo dimenticare che le banche analizzano un finanziamento in base a un criterio fondamentale, ovvero la capacità di rimborso e quindi la capacità dell'impresa di generare il cash flow necessario. L'85% dei finanziamenti, più di 400, vengono respinti dalle banche per «tensioni in centrale rischi». Spesso le tensioni sono momentanee: ovvero, in concomitanza con la richiesta di finanziamento, l'impresa, per svariati motivi, sconfinava e la banca, che la valuta per la prima volta e non ha informazioni sugli andamenti (ovvero un'analisi reale dei rapporti storici tra banca e impresa), rifiuta l'operazione. Questo genera un sistema di finanziamento secondo cui gli imprenditori si finanziano con un numero sempre maggiore di banche su cui suddividono, in parti sempre più piccole, il proprio fabbisogno finanziario.

**Per chiedere con successo** un finanziamento ad una banca è importante tener conto di alcuni fattori che possiamo definire vincenti. Innanzitutto è fondamentale la chiarezza: è indispensabile un incontro preliminare tra la banca e l'impresa con lo scopo di sapere esattamente cosa la prima

vuol sapere dalla seconda. Un bravo mediatore creditizio sa cosa la banca vuole, fa guadagnare tempo all'impresa, sostituisce le risorse interne nella gestione dei rapporti con le banche e permette all'impresa di ottenere credito abbondante e a condizioni più concorrenziali. Nei nostri rapporti quotidiani con le banche Italiane abbiamo riscontrato alcune costanti che dovrebbero rappresentare le linee guida da seguire e che riteniamo di poter raccomandare a ogni azienda che si rivolge a un interlocutore bancario. Per prima cosa, l'imprenditore deve tenere presente che, in banca, chi gestisce la pratica e chi valuta il merito di credito sono due persone distinte e che i documenti e le informazioni richieste dalla banca devono essere sempre complete e corrette. È importante, inoltre, che gli imprenditori presentino alla banca un business plan ben strutturato e chiaro spiegando, in fase preliminare, la loro visione del mercato, le scelte strategiche che intendono intraprendere avendo ben presenti anche le minacce che possono incomberle sul loro ambito di attività. Infine, non va sottovalutato il tema delle coperture assicurative su eventuali danni: è ovvio che un'azienda ben tutelata risulterà più affidabile per la banca ed è quindi opportuno allegare copia dei contratti assicurativi in essere alla richiesta di finanziamento. (riproduzione riservata)

\* rispettivamente presidente  
 e amministratore delegato,  
 gruppo Nsa

