

L'Unione Industriali insegna alle imprese il linguaggio delle banche

Pubblicato: Martedì 17 Giugno 2014



«**Incapacità di cogliere il senso, la portata di qualcosa**». È questa la definizione da dizionario del termine incomprensione. Che vale anche per il rapporto tra banche e imprese. “Parlano un’altra lingua”, è spesso la lamentela degli imprenditori che vanno negli istituti di credito per ottenere un finanziamento. Ed è da questa difficoltà iniziale, quasi basilare, che ha preso il via l’idea dell’Unione degli Industriali della Provincia di Varese di organizzare un incontro operativo che partisse dall’ABC. Dalla linguistica bancaria. Come una sorta di **“ripetizione privata”** basata sui termini usati negli istituti di credito. Con un obiettivo: mettere le imprese del territorio nelle condizioni di comprendere un contratto di finanziamento, senza per forza rivolgersi a consulenti esperti. Per esempio: che differenza c’è tra le modalità di rimborso “Amortising”, “Balloon” e “Bullet”? Cosa vuol dire quando tra le clausole del finanziamento, alla voce commissioni, si trovano termini come “Front end o facility fees”, oppure “underwriting fees” o ancora “agency fees”?

«I contratti di finanziamento: come orientarsi tra tecnicità e definizioni»: questo il titolo dell’incontro organizzato questo pomeriggio dall’Unione Industriali nella propria Sede di Busto Arsizio. In cattedra: **Roberto Quarantotto di Kpmg – K Studio**. Ad organizzare l’incontro, invece, l’Area Finanza dell’Unione Industriali, coordinata da Marco Crespi che ha aperto l’appuntamento mettendo l’accento su «l’importanza di incontri come quelli di quest’oggi» che “rappresentano un nodo cruciale del rapporto banca/impresa. Oggi più che mai il ruolo di un’associazione datoriale come la nostra deve essere quello di fare da tramite tra le esigenze delle imprese e quelle del sistema bancario. Far parlare questi due mondi, non è facile, ma lo sforzo è necessario e deve partire proprio dalla possibilità di mettere tutti sullo stesso piano di conoscenza. Spesso siamo noi a fare da traduttori per le imprese, nella nostra attività quotidiana, ma è quanto mai necessario permettere agli imprenditori e ai loro collaboratori di muoversi con le proprie gambe. Incontri come quelli di oggi dimostrano il valore aggiunto che può dare a un’impresa l’essere associata all’Unione Industriali. Soprattutto se siamo di fronte ad un’azienda meno strutturata che non ha la possibilità di mettere a budget grandi somme per le consulenze finanziarie».

È in particolare a queste realtà che si è rivolta dunque la “lezione” di **Roberto Quarantotto**: «Il problema dei problemi è che non sempre l’imprenditore ha la consapevolezza di ciò che firma. Spesso l’impresa si concentra sugli aspetti di business e commerciali del contratto di finanziamento: importo erogato, tassi, commissioni. Ritenendo finito qui il proprio ruolo di contrattazione con l’istituto di credito». Un errore che può costare caro: «I contratti di finanziamento sono di **30, anche 40 pagine**, incentrate sulla tutela del soggetto finanziatore. Clausole di cui non sempre si ha piena coscienza. La comprensione di contratti complessi e con terminologia molto difficile di **prassi anglosassone** (dal

linguaggio spesso oscuro agli stessi operatori) è un elemento fondamentale da prendere in considerazione». I punti più importanti da tenere presenti? Secondo l'esperto di **Kpmg** le imprese devono tener conto «di tutte le clausole a cui è collegato il diritto della banca di recedere dal contratto e quindi di richiedere l'immediato rientro». Tra cui, solo per fare due esempi: "L'indicazione di assenza di contenziosi in campo all'azienda o l'impegno di non distribuire utili ai soci fino al totale rimborso del finanziamento". Promesse da mantenere alla lettera, salvo brutte sorprese.

[Redazione VareseNews](#)

redazione@varesenews.it