

“Ecco i motivi che portano le banche a concedere (oppure no) credito”

Pubblicato: Mercoledì 8 Ottobre 2014



Perché ad alcuni sì e ad altri no? Come viene valutato il merito di credito delle imprese? Su cosa si basa il giudizio delle banche? **Il confronto tra istituti bancari e aziende su questi quesiti di solito si svolge sulla base di dati macroeconomici:** andamento degli impieghi, contrazione del credito concesso, andamento degli investimenti, dati congiunturali. Per una volta, invece, la discussione si è basata su casi concreti. Anonimi, ma reali. A porli al centro di un incontro operativo di aggiornamento degli imprenditori è stato il quinto appuntamento del ciclo "Approfondimenti di finanza per l'impresa" dell'Unione degli Industriali della Provincia di Varese. In platea le imprese del territorio. Al tavolo dei relatori gli esponenti della Banca Popolare di Bergamo del Gruppo UBI, di Confidi Lombardia e dell'Unione Industriali.

Sul piatto, appunto, due esempi di imprese che hanno chiesto nell'ultimo anno un finanziamento alla banca. Uno andato a buon fine, l'altro conclusosi con il rifiuto della domanda. Eppure il rating (medio) era lo stesso. Ad accomunare le due imprese anche il rapporto storico con la Banca Popolare di Bergamo. A fare la differenza? "E' tutta questione di numeri, di bilanci presentati", ha spiegato Bruno Pezzotta dell'istituto di credito.

Settore di appartenenza meccanica, attività di progettazione e realizzazione di sollevamento merci, fatturato di 8 milioni, 80 dipendenti. Questo l'identikit di un'azienda, con tante luci, ma nell'ultimo periodo anche molte ombre, che ha chiesto alla banca un finanziamento di 500mila euro per 36 mesi, per motivi di liquidità. Risultato: la banca ha accettato e concesso il credito. Perché? Tre i principali motivi: **capitalizzazione dei risultati positivi degli anni precedenti, con la volontà di rafforzarsi; il venir meno delle conflittualità nelle visioni commerciali della proprietà; recupero dei margini economici.** Tre parole d'ordine per una banca. Scenari in grado di sgombrare nubi.



Quando invece le nubi rimangono fino a costringere la banca al no? L'esempio è arrivato da un'impresa del settore chimico, con attività di lavorazione di componenti per cosmesi, un fatturato ben più alto del precedente caso: 71 milioni di euro prodotto da 87 dipendenti. La richiesta fatta alla banca: 1,5 milioni di euro a sostegno di un investimento produttivo da rimborsare in 60 mesi. Una realtà che aveva avuto negli anni passati anche un boom di fatturato, ma con un conto economico che evidenzia accantonamenti importanti, legati alla svalutazione dei crediti. Risultato: pratica respinta. All'azienda, pur avente una buona patrimonialità, è stato rifiutato il credito per due motivi principali: marginalità in calo, difficoltà di incassare quanto dovuto dalla propria clientela. Troppa attenzione ad ampliare il giro d'affari, insomma, senza troppa cura della qualità della clientela. Azienda bocciata.

Ecco i motivi da una parte dell'accettazione, dall'altra del rifiuto ad una richiesta di finanziamento. Al di là dei problemi di sistema, al di là del credit crunch, al di là dei trend dei finanziamenti giudicati da barricate e punti vista diversi a seconda che si guardi i dati macroeconomici con gli occhi del mondo dell'impresa o della banca. Come quelli relativi ai finanziamenti erogati in provincia di Varese dalla Banca Popolare di Bergamo con le sue 100 filiali. Numeri in crescita come ha spiegato Flavio Debellini, responsabile della Direzione Territoriale Varese Nord della banca: nel 2013 il credito concesso sul Varesotto è stato pari a 215 milioni di euro. Soglia già superata a fine settembre di quest'anno, quando la lancetta dell'erogato aveva già toccato i 268 milioni di euro.



«L'obiettivo dell'incontro – commenta Piero Giardini, Consigliere di Amministrazione di Confidi Lombardia, che ha collaborato all'organizzazione dell'evento – era proprio questo: **fornire alle imprese delle indicazioni pratiche per la salvaguardia del loro equilibrio finanziario e della loro capacità di credito sul mercato, concentrandosi sui parametri usati dalle banche per giudicare il merito di credito delle aziende**». «Il segreto – ha consigliato agli imprenditori Claudio Grossi, docente di programmazione e controllo e analisi finanziaria dell'Università Cattolica di Milano – è rappresentare al meglio l'impresa attraverso i numeri espressi dal bilancio d'esercizio. Se il bilancio rappresenta, per certi versi, la fotografia dell'impresa in un dato momento (di norma il 31 dicembre), perchè non pensare a chiudere i conti in un periodo dell'anno in cui l'immagine è meno sfocata? Non l'ha ordinato il dottore di chiudere il bilancio al 31 dicembre. E' anche questione di immagine. In periodi di rating bancari, queste mosse sono tanto

importanti quanto lo sono le attività di marketing per la vendita dei propri prodotti». «E' questione di strategie – ha chiosato il Responsabile dell'Area Finanza dell'Unione Industriali, Marco Crespi – in funzione delle quali è possibile presentarsi al credito in modo diverso. Può sembrare assurdo, per certi versi dare fastidio. Ma è così. Per questo la cultura finanziaria è un patrimonio di conoscenza che dobbiamo far crescere tra gli imprenditori del territorio. **Il nostro ciclo di incontri serve proprio a questo. E' finito il tempo in cui un'azienda poteva concentrarsi solo sul business e sulla sua espansione. Per ottenere credito e convincere le banche a farsi finanziare non basta più**».

Il prossimo appuntamento del ciclo "Approfondimenti di Finanza per l'Impresa" si terrà mercoledì 29 ottobre, alle ore 17.00, nella Sede di Gallarate dell'Unione Industriali (via Vittorio Veneto 8/D). Titolo: "Approfondimento sulla Centrale Rischi: contenuti, rilevanza sui rating e nel processo decisionale".

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it