VareseNews

Alle banche piace il piano industriale ritagliato come un vestito

Pubblicato: Giovedì 22 Settembre 2016

«Gli imprenditori italiani hanno tante idee buone, ma non hanno massa critica. La crescita per acquisizione è un utilizzo coerente del denaro chiesto alla banca». La conclusione di **Dario Arban**, partner **Kpmg advisory**, intervenuto al convegno "I piani finanziari e industriali per migliorare il rapporto con le banche alla luce delle nuove regole di vigilanza", organizzato dall'Unione industriali a Gallarate, sintetizza in modo efficace le **due grandi questioni relative al rapporto con le banche**: da una parte, la crescita dimensionale che darebbe alla massa di pmi in cerca di affidamenti qualche chance in più di ottenerli, dall'altra, le ragioni per cui si chiedono i soldi, richieste non sempre allineate con gli obiettivi aziendali.

I rapporto banca-impresa, rispetto al passato, è stato letteralmente stravolto. «Negli ultimi dieci anni – spiega **Ivan Spertini**, socio **Kpmg** – il mondo delle banche ha subito una rivoluzione, con una accelerazione negli ultimi due. **È cambiato il modello di individuazione del merito creditizio, piaccia o non piaccia è così**. E l'imprenditore non può far altro che cogliere le opportunità e limitare i rischi».

In un contesto in cui tutto è cambiato le banche faranno sempre più fatica erogare credito alle imprese anche a causa delle nuove regole di Basilea che impongono accantonamenti sempre più alti per il patrimonio di vigilanza. E d'altronde l'irrigidimento del sistema è giustificato dal fatto che le **sofferenze bancarie non diminuiscono**. Se si vogliono ottenere finanziamenti diventa dunque fondamentale saper rappresentare in modo adeguato e realistico la propria azienda. «Il bilancio di

un'impresa italiana – spiega Arban – dà molte informazioni ma dice poco sul business. Il nostro lavoro, che è un po' una terra di confine, aiuta le banche a capire la solvibilità delle imprese alla luce di un piano industriale che va fatto come un vestito su misura coinvolgendo l'imprenditore e il management. Non si guarda più l'immagine statica dell'azienda ma quella dinamica. Quelli che funzionano meglio sono quelli che facciamo a quattro mani con chi vive il business tutti i giorni da 40 anni».

Diffidate, dunque, da chi vi propone un modello che va bene per tutte le imprese perché non esiste. «Molti piani industriali – aggiunge **Marco Negri**, manager **Kpmg Advisory** – vengono respinti perché contengono obiettivi non perseguibili dall'azienda. Questo accade perché vengono concepiti come strumenti di marketing, una concezione superata. I piani industriali devono essere coerenti con la realtà dell'impresa».

Gli imprenditori italiani per finanziare il loro business si sono sempre rivolti alle banche alimentando così un rapporto che nel secolo scorso aveva comunque permesso al capitalismo famigliare nostrano di trasformare **l'Italia** distrutta dalla guerra in una potenza industriale mondiale. «Il mondo – sottolinea Arban -non è più lo stesso per le aziende ma anche per le banche che saranno costrette a cambiare approccio».

Leggi anche

- **Castellanza** – La quotazione in borsa è come un matrimonio
- **Gallarate** – Dal licenziamento alla Borsa, le vie dell'imprenditore sono infinite
- **Economia** – Per finanziare un'impresa non esiste solo la banca
- **Economia** – "Pmi, quotatevi senza paura vi assistiamo noi"
- **Economia** – Consigli per le imprese: quotatevi e mettete fieno in cascina
- **Castellanza** – Finanziare le imprese, il nuovo libro della docente Liuc Gervasoni
- **Economia** – Credito alle imprese, si stanno scontrando due culture

Michele Mancino
michele.mancino@varesenews.it