

“Per dare credito alle imprese bisogna ascoltare gli imprenditori”

Pubblicato: Giovedì 30 Novembre 2017



«La storia siamo noi, siamo noi che abbiamo tutto da vincere e tutto da perdere». È una strofa di una famosa canzone di **Francesco De Gregori**, “La storia siamo noi”, uno dei testi più belli della musica d’autore italiana. Chi era presente nel fin troppo paludato salone del **Westin Palace di Milano** a un certo punto ha immaginato che **Lorenzo Mezzalana**, presidente di **ConfidiSystema!**, si mettesse a cantare quel brano. Un’aspettativa legittima, se i vertici di uno dei più importanti consorzi di garanzia del credito in Italia, anziché affidarsi a tabelle, percentuali e grafici, parlano di merito, conoscenza, attenzione alla persona e ascolto. E la ragione di questa scelta l’ha spiegata lo stesso **Mezzalana** nella sua introduzione: «Siamo qui per superare la negatività del quotidiano che per molti imprenditori si traduce in meno credito e nei tanti paletti messi dalle banche. La nostra storia è iniziata **70 anni** fa e noi siamo uomini da marciapiede, nel senso migliore del termine, cioè conosciamo la realtà e le imprese che sono fatte di persone e non di numeri».

Più volte, rivolgendosi ai tanti imprenditori presenti in sala, Mezzalana li ha definiti «protagonisti» e non solo perché hanno accettato di essere i testimonial della **campagna pubblicitaria “Le storie”**, ma perché loro sono i rappresentanti di una comunità che conta ben **54.000 persone**, tanti sono i soci di **ConfidiSystema!**.

Si potrebbe pensare che finché si tratta di parole, tutto sia più facile. E quelle del presidente Mezzalana sono state subito messe alla prova dagli unici dati presentati nella mattinata. «Il tempo di risposta alla

richiesta è in media di **15 giorni** – ha sottolineato il direttore di ConfidiSystema!, **Andrea Bianchi** – e deliberiamo il **95%** delle richieste che riceviamo. Nel 2017 abbiamo dato 1 miliardo di coperture finanziarie e a oggi abbiamo garantito **16.500** posizioni, di cui **3.556 di importo inferiore ai 50 mila euro**».

È in quest'ultimo passaggio che forse si nasconde la ragione principale del successo di questo confidi: alle **banche non interessano le piccole e le micro imprese perché non sono convenienti**, soprattutto in un periodo dove si affronta la scarsa redditività degli istituti di credito con tagli alle risorse umane. «Noi non diciamo di sì a tutti – sottolinea Mezzalana – e i nostri rifiuti sono motivati. E quando siamo in presenza di persone che non sono pronte a fare gli imprenditori lo diciamo senza usare mezzi termini».

La **campagna pubblicitaria** racconterà le storie di imprese e imprenditori che hanno incontrato **ConfidiSystema!** sulla loro strada. I **testimonial** confermano che la scelta di rivolgersi a questo intermediario finanziario è spesso la **reazione a un rifiuto da parte della banca** di erogare credito ma a volte è anche dettata dalla necessità di essere accompagnati in un percorso, quello dell'accesso al credito, che richiede tempo e una certa preparazione in tema di finanza, caratteristiche che scarseggiano nell'impresa nostrana. «A due anni dal progetto di fusione che ci ha visto nascere – ha concluso **Andrea Bianchi** – questa è anche l'occasione per misurarci, confermando un nuovo brand e un nuovo modo di fare confidi nel contesto attuale».

Leggi anche

- **Milano** – Ecco perché le banche non ci hanno finanziato
- **Varese** – La ripresa c'è. ConfidiSystema! la sostiene
- **Milano** – Industrie, artigiani e agricoltori insieme: nasce Confidi Systema!

Michele Mancino

michele.mancino@varesenews.it