

Credit pass, per non avere brutte sorprese in banca

Pubblicato: Venerdì 11 Dicembre 2015



Le **obbligazioni subordinate** delle quattro banche (Banca Etruria, Banca Marche, Carife e Carichieti) a rischio default non erano state sottoscritte solo da pensionati o sprovvisti investitori, ma anche da imprenditori, soprattutto piccoli e micro. Persone che alimentavano l'economia dei vari territori con attività artigiane o legate al commercio.

Nella trasmissione radiofonica **“Tutta la città ne parla”** andata in onda **venerdì 11 dicembre su RadioTre**, si è parlato di questo tema e tra le testimonianze di persone che avevano perso il loro capitale, accumulato in tanti anni di lavoro, c'era anche quella di un piccolo imprenditore che si era visto bruciare i soldi del tfr dei suoi due dipendenti diligentemente accantonati, circa 90mila euro. Questo denaro inizialmente era stato investito in titoli di Stato. Molto sonnacchioso, è vero, ma sicuri.

Un anno prima della scadenza dei titoli, l'imprenditore riceve una telefonata dalla banca che lo invita a investire quei soldi in obbligazioni bancarie con un rendimento del **3,5%**, non quindi un interesse da speculatori. «Mi sono fidato» ha raccontato l'imprenditore ai microfoni della radio. Alla domanda fatidica della giornalista: «Immagino che lei ne mastichi di economia e finanza?» lo sventurato rispose: «No, io faccio le mie cose, ho un'attività piccola».

Quello che è successo in questi giorni rivela il **basso livello di cultura finanziaria degli italiani** che spesso non conoscono nemmeno i concetti fondamentali di rischio e rendimento, altrimenti per sottoscrivere certe obbligazioni spunterebbero interessi un po' più corposi di quel 3,5%. Si tratta di un'ignoranza molto trasversale che come rivela l'esempio appena raccontato non risparmia nemmeno gli imprenditori. Mette inoltre in crisi il concetto di fiducia: si può proporre a un risparmiatore di collocare tutti i suoi soldi in un unico titolo emesso dalla stessa banca che non ha la necessaria solidità patrimoniale per garantirlo?

Se quell'imprenditore fosse stato consapevole dei rischi che correva nell'accettare la proposta della banca, probabilmente non avrebbe sottoscritto i **bond avvelenati**. Le associazioni di rappresentanza possono fare molto per colmare questa mancanza di conoscenza. Due anni fa **Confartigianato Imprese Varese organizzò a Saronno** un incontro interessante dal titolo **“Impresa e banca: un dialogo sostenibile”**. In quell'occasione affiorò con grande evidenza l'esistenza di un rapporto difficilissimo tra i due soggetti, spesso alimentato dall'ignoranza reciproca. È però indubbio che per amministrare bene la propria azienda serve una conoscenza finanziaria, cioè occorre sapere cosa chiedere alla banca, quando dirle di sì e quando dire di no. **Saper leggere e controllare l'andamento dei flussi economici** permette di affrontare situazioni di emergenza dove la disponibilità di liquidità è importante per pagare tasse, stipendi o per fare investimenti .

Confartigianato mette a disposizione alcuni strumenti come **Credit Pass**, un servizio di affiancamento per migliorare la gestione e gli aspetti finanziari. Attraverso **Qui Credito** e con il contributo della **Camera di Commercio** di Varese, l'associazione di via Milano offre questo servizio alle imprese. **Con soli 100 euro si possono dare alla propria azienda risultati tangibili nel tempo**. Con Credit pass l'imprenditore può avere consulenza finanziaria continuativa della durata di 10 ore in modo da utilizzare con competenza gli strumenti più adatti per conoscere e gestire la propria azienda, un affiancamento periodico con personale esperto per valutare i risultati ottenuti e la gestione dei rapporti

con gli istituti di credito insieme all'imprenditore.

Questo strumento permette di risparmiare perché **se l'imprenditore cresce in competenze gestionali e finanziarie**, sarà poi in grado di tenere sotto controllo tutti questi costi che, se malgestiti, possono gravare sul futuro dell'impresa. L'obiettivo di Confartigianato Varese è portare l'azienda a spendere meno e meglio e a non trovarsi in difficoltà di fronte ad impegni, come il pagamento delle tasse o le necessità di maggiore liquidità.

Credit Pass presenta anche due grosse novità che permetteranno agli imprenditori di incrementare le loro competenze finanziarie e gestionali: **il business model canvas** che definisce il modello di business dell'impresa prendendo in considerazione i beni /servizi: quali sono, come vengono prodotti, il valore aggiunto dato al cliente, le esigenze che soddisfano. Ma anche le risorse che l'imprenditore utilizza per **produrre questi beni**, a che prezzo sono venduti e se ha bisogno di partner esterni per realizzarli. Nel modello di business rientrano anche l'analisi dei punti di forza, delle strategie, del mercato di riferimento e delle potenzialità di crescita dell'impresa. Il **Rendiconto finanziario** permette invece di tenere sotto controllo le entrate e le uscite di cassa. Cioè aiuta l'imprenditore a capire quanto gli "resta in tasca" dopo avere sostenuto le spese legate al processo produttivo e come usare – bene – le risorse a sua disposizione.

«**Credit Pass** non è un semplice servizio – dice **Davide Galli**, presidente di Confartigianato Varese – ma una leva strategica che permette all'impresa di gestire al meglio i flussi di cassa, sviluppare il business, ottimizzare i rapporti con clienti/fornitori/banche, migliorare il suo rating e ottenere più facilmente credito. Le difficoltà che devono affrontare le imprese spesso sorgono perché in azienda non si tengono sotto controllo le situazioni di tensione, o di difficoltà finanziaria in modo adeguato e, nello stesso tempo, il dialogo tra impresa e banca non è fluido. Un dialogo nel quale gli istituti di credito, secondo le imprese, dovrebbero essere empatici. Ma anche un dialogo difficile perché le imprese si rendono conto che i linguaggi di aziende e banche sono a volte diversi e lontani: da qui la richiesta degli imprenditori **di lavorare con un partner finanziario che conosca** il loro mondo, sia competente ed esperto ma anche attento ad offrire vantaggi economici. Credit Pass, anche attraverso l'uso di strumenti significativi come il **Business Model Canvas** e il **Rendiconto Finanziario**, soddisfa queste richieste».

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it