

Tra banche e piccole imprese è un dialogo tra sordi

Pubblicato: Mercoledì 25 Gennaio 2017



Quando si discute del **rapporto tra banche e imprese** e su quale sia quello più adatto alla realtà italiana, la prima cosa che emerge è la netta divergenza tra l'esperienza degli imprenditori in fatto di credito e le soluzioni che vengono proposte dagli stessi istituti bancari. Uno strabismo emerso anche nel convegno organizzato dalla **First Cisl dei Laghi** sul tema "Banche, assicurazioni ed esattorie: quali modelli di servizio per la crescita di imprese e famiglie".

Dire che il sistema bancario non gode di buona salute, non è certo una novità. La **bassa reputazione** che alimenta la sfiducia crescente da parte dei risparmiatori, le norme della Bce che tendono a standardizzare il modello rendendolo però irriconoscibile, l'innovazione tecnologica, che modifica i comportamenti dei clienti, sono «**le forze vettoriali che comprimono la banca**», per usare un'immagine di **Antonio Maurino**, direttore delle politiche del lavoro del gruppo **Banco Bpm**. Tutto vero, ma questo spiega solo in parte lo strabismo di cui si parla.

La metamorfosi delle banche, secondo **Riccardo Colombani** del centro studi della **First Cisl nazionale**, inizia nei primi anni '90 quando l'Italia sceglie il modello **banca-impresa** che gli impone di ragionare con il conto economico e lo stato patrimoniale alla mano e mette il loro destino nelle mani dei super manager con stipendi da capogiro. «Per prendere buone decisioni – conferma **Andrea Uselli** docente dell'Università dell'Insubria – servono buoni manager. È vero però che le banche italiane nei loro board hanno un deficit molto alto in fatto di competenze e di skills».

Il **mutamento d'identità** delle banche ridefinisce il perimetro della loro attività principale e il rapporto con chi chiede credito, spostando il margine di intermediazione dal tasso di interesse ad altri servizi. Il risultato è che oggi agli sportelli si vende di tutto, dalle assicurazioni ai telefonini e persino viaggi, per attrarre nuova clientela. «Conoscere il vero bisogno dell'impresa e gli strumenti reciproci è fondamentale – dice **Gerardo Favretto** dirigente di **Finlombarda la finanziaria di Regione Lombardia** -. La partnership **pubblico-privato** e il confronto con le associazioni confindustriali per noi è il primo punto per erogare servizi utili alle imprese, più economici e con dilazioni maggiori rispetto a una banca tradizionale».

Il problema è capire per quali imprese sono pensati gli strumenti di cui parla Favretto e **Mauro Colombo**, direttore di Confartigianato Imprese Varese, sa che è su quel punto che si manifesta la grande contraddizione del sistema bancario italiano, di cui **Finlombarda** fa parte. Perché affermare continuamente che le pmi sono la spina dorsale della nostra economia, se poi il sistema del credito e il legislatore continuano a riferirsi a una grande impresa che non c'è? Al netto del deficit di preparazione delle micro e piccole aziende in tema di finanza e credito, secondo il direttore di Confartigianato, i manager delle banche snobbano i piccoli perché nel breve e medio periodo non portano abbastanza redditività. «Noi collaboriamo già con **Finlombarda** – spiega Colombo – ma spesso il problema sono le dimensioni a cui si rivolgono gli strumenti di cui si parla. E non sappiamo se sia una scelta voluta o una semplice sottovalutazione. Le piccole imprese chiedono alle banche di ripristinare una parte di quel rapporto genuino che avevano prima ma non più in un'ottica di semplice fornitura ma di vera partnership. Occorre però che dall'altra parte ci sia qualcuno che mi capisca. In questo momento è un dialogo tra sordi».

Leggi anche

- **Economia** – Banche e piccole imprese, un rapporto da “sindrome di Stoccolma”

Michele Mancino

michele.mancino@varesenews.it