Merce pericolosa

Accesso al credito e rapporti con le Banche sono argomenti decisamente sensibili ed era quindi molto atteso, al Forum Fuori Casa, l'intervento di Franco Baronio, partner di Bain & Company per i rapporti proprio con il mondo bancario, forte dell'esperienza diretta maturata nel settore (è stato, Direttore Generale della Banca Popolare di Lodi e Amministratore Delegato della Banca popolare di Verona - San Geminiano e San Prospero).
Un intervento, il suo, che, dopo aver fotografato la situazione attuale, ha delineato alcuni possibili scenari futuri. In questa sede ci limiteremo a pendere in esame il primo aspetto; rinviando al prossimo numero, nel quale contiamo di ospitare anche i commenti dei nostri lettori, l'analisi delle prospettive che sono state offerte all'attenzione del Forum.
L'esordio di Baronio, intanto, è stato chiarissimo: "Il credito – ha detto alla platea di Villa Erba – è una merce pericolosa e le Banche la trattano di conseguenza. Non ci sono – ha chiarito – atteggiamenti pregiudizialmente ostili nei confronti dell'Horeca, ma occorre che chi opera nel settore si attivi per permettere alle stesse Banche di rendere disponibili gli strumenti fondamentali di sostegno alla micro-impresa".
Per fare questo, però, "sarà necessario dimostrare che quegli strumenti vengano veicolati ed utilizzati correttamente".

Le Banche hanno
vincoli strettissimi

Perché le Banche, ha detto ancora Baronio, "anche se può sembrare un paradosso hanno grande necessità di individuare nuovi Canali verso i quali indirizzare il proprio credito", ma che oggi più che mai, soprattutto per le regole imposte dalla Banca d'Italia, "attuano una politica creditizia che si basa su fondamentali precisi, che comprendono certamente la conoscenza diretta dell'imprenditore, ma devono soprattutto tener presente il conto economico aziendale e non solo i parametri patrimoniali previsti dall'accordo denominato Basilea 3".
Un dato da non trascurare, ha spiegato Baronio è questo: "Le Banche sono attualmente troppo esposte verso il settore immobiliare – per circa il 35% del totale – e sul credito a medio termine, ma sono intenzionate a ridurre entrambi questi parametri, puntando con decisione sullo small business,

che è proprio quello riconducibile ai comparti della Distribuzione e dell'Horeca, che dovranno però essere in grado di dotarsi degli strumenti adatti per affrontare la trattativa su un piano paritario". Soprattutto, ha spiegato Baronio: "Oggi da parte delle Banche c'è una grandissima attenzione alla qualità del credito, visto che oggi la redditività media del patrimonio bancario è del 2%: settori come la Distribuzione al Dettaglio o l'Horeca, che potrebbero potenzialmente essere considerati interlocutori interessanti dal mondo bancario, sono considerati, al momento, ad alto rischio, anche per gli alti tassi di mortalità aziendale e il rapido turn over che vi si registra".

Esercenti, necessario un cambio di passo

E, anche a questo riguardo, Baronio è stato molto chiaro: "Oggi alla Banca è richiesto un atteggiamento quasi da Polizia Giudiziaria e questo porterà ad un ulteriore irrigidimento dei rapporti e dei controlli, soprattutto nei confronti dei Punti di Vendita al dettaglio". Il che significa: "Massima attenzione a politiche commerciali, per Aziende e Distributori, che implichino aperture di credito alla parte a valle della filiera". Un segnale chiaro anche per i Pubblici Esercizi: accedere al credito potrebbe essere meno difficile di quanto si pensi, a patto di poter garantire comportamenti virtuosi. Alcune considerazioni fatte da Baronio, poi, hanno chiamato direttamente in causa il mondo associativo e meritano una sottolineatura: "Il sistema Confidi, in Italia ne esistono 106, deve essere rivisto, perché non assolve al proprio ruolo, non offrendo un'adeguata assistenza a chi ne ha bisogno. Il Fondo di Garanzia, istituito dal Ministero dello Sviluppo Economico non viene sufficientemente utilizzato e si registra una scarsa conoscenza degli strumenti creditizi messi a disposizione a livello Comunitario". n