Credito, come ottenerlo

Parlando di credito e di rapporti tra il Pubblico Esercizio e le Banche, al Forum dei Consumi Fuori Casa di febbraio, Franco Baronio, partner di Bain & Company per i rapporti con il mondo bancario, aveva evidenziato (vedi Mixer di marzo) che “da parte delle Banche non ci sono 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”.
Ma che significa, concretamente, attivarsi? “Significa, soprattutto – spiega Baronio – permettere alle Banche di assolvere al proprio compito nel rispetto di una normativa che, oggettivamente, lascia loro ben pochi spazi di manovra. Oggi, infatti, anche per ottemperare agli obblighi di controllo relativi alle operazioni di contrasto al riciclaggio di denaro, possono accettare flussi di capitale, in uscita come in entrata, solo se questi sono ragionevolmente rapportabili alla situazione economica dell’Azienda che li propone”.

L’imprenditore e la Banca
In concreto, cosa deve sapere e cosa deve fare, un titolare di Pubblico Esercizio, per presentarsi in Banca con qualche possibilità in più di essere ascoltato? È possibile stilare una sorta di glossario minimo? Franco Baronio ha accettato di farlo per Mixer:

Bilancio
“Premesso che deve essere di assoluta trasparenza, appare indispensabile che un imprenditore abbia rapporti con più di un Istituto Bancario, così da poter proporre singole forme di collaborazione non particolarmente impegnative per la singola Banca”.

Conti in ordine
“È di tutta evidenza che la perdita di esercizio è un elemento, per una Banca, da allarme rosso ed è quindi indispensabile che, al momento di presentarsi per richiedere un finanziamento, la situazione contabile sia, quanto meno, in pareggio”.

Garanzie

“Una richiesta in tal senso, da parte della Banca, non è solo ragionevole, ma indispensabile, visto il rigore delle norme imposte. Normalmente non ne occorrono per una richiesta relativa, per esempio, ad un finanziamento che sia tre volte superiore al margine finanziario di un’attività avviata e funzionante”.

Progetto chiaro

“Alla Banca ci si deve presentare con le idee chiare e, soprattutto, con un progetto che sia in linea con l’attività che si svolge: pensare, per esempio, di ottenere un finanziamento per rivoluzionare il concept del locale, magari da diurno a notturno, è un po’ troppo ottimistico. Molto più facile, invece, è pensare di ottenerlo per un restyling del locale, mantenendone però le caratteristiche e, quindi, puntando ad incrementare i margini già noti alla Banca stessa”.

Niente ‘post-datati’

“La formula preferita, per i pagamenti, è senza dubbio quella della Ricevuta Bancaria, che permette all’Istituto un controllo immediato dei flussi finanziari e l’utilizzo di questo strumento rappresenta, senza dubbio, un buon biglietto da visita per l’imprenditore; ma si registra un ritorno di fiamma per la vecchia cambiale, che viene sempre considerata affidabile”.

Bene il POS

“Uno strumento che alle Banche piace molto, per ovvi motivi, è quello rappresentato dal POS, per i pagamenti da parte dei clienti. È opportuno, a questo riguardo, valutare bene il rapporto costi/benefici: sarebbe sbagliato porre attenzione solo al costo della commissione sulle operazioni se, in cambio, si riescono ad ottenere linee di credito più vantaggiose”.

Le Associazioni

“Spesso, però, il piccolo imprenditore, non ha le competenze per affrontare da solo il confronto con un Istituto di Credito ed è qui, spiega Baronio, che deve entrare in campo l’Associazione di Categoria, anche ripensando a quello che è ed a quello che dovrebbe essere il proprio ruolo.
Le Associazioni potrebbero mettere a frutto il proprio potere negoziale, in un momento nel quale le Banche, troppo esposte verso il settore immobiliare, hanno grande necessità di riposizionare i propri investimenti”.

Inoltre il sistema prevede una serie di garanzie pubbliche, a sostegno del credito, che non sono, o solo in parte, vengono sfruttate: “Basti pensare, ad esempio, alla Cassa Depositi e Prestiti, che può utilizzare i fondi provenienti dal risparmio postale e che solo il 25% delle disponibilità è stato utilizzato per iniziative relative al Pubblico Esercizio; o al Fondo stanziato dal Ministero dello Sviluppo Economico, attraverso il Mediocredito Centrale, utilizzato solo al 60%”.

Fare riferimento a questi strumenti “magari chiedendo, alla Banca alla quale ci si rivolge, di svolgere una ricerca sulle possibilità di accesso, potrebbe rivelarsi un’arma in più per l’imprenditore alla ricerca di credito”, perché comporterebbe una minore esposizione della Banca stessa, “ma è ovvio – insiste Baronio – che queste procedure avrebbero un senso più compiuto, e maggiore valore per l’intera Categoria, se fossero coordinate a livello globale, se ci fosse una conoscenza approfondita di tutte le garanzie pubbliche disponili, così da potervi attingere e se anche il mondo bancario superasse quel deficit organizzativo che appare evidente in quello associativo”.

“L’universo Confidi, a fonte di una quindicina di realtà in grado di offrire un valido supporto agli imprenditori, presenta una pletora di soggetti, sulla cui effettiva utilità è lecito avanzare qualche dubbio”.

In sintesi, secondo Franco Baronio, “risulta indispensabile, da parte delle Associazioni di Categoria, dotarsi di un autentico progetto complessivo, fatto di visione e manutenzione del sistema. La visione deve delineare le strategie comuni, da mettere a punto con un sistema bancario con il quale intrecciare rapporti più stretti; mentre la manutenzione deve portare al trasferimento degli accordi generali in ambito locale, sulla base delle diverse realtà territoriali”