Il tempo è denaro

Basilea è la terza città svizzera per numero di abitanti. Nonostante la sua storia antica e gloriosa al nome Basilea, da qualche anno a questa parte, sono associati pensieri negativi, ansia e preoccupazione. Infatti a Basilea è stato stilato un protocollo economico (appunto Basilea 3) che a breve impatterà pesantemente sulle attività economiche. In estrema sintesi gli istituti finanziari saranno obbligati a ribilanciare i loro investimenti, ossia a ridurre quelli che vengono considerati a maggior rischio, i finanziamenti.

Tutti noi abbiamo potuto riscontrare una decisa contrazione nel mercato dell'erogazione nell'ultimo triennio: i finanziamenti ad imprese e privati vengono concessi in misura minore, con maggiore difficoltà e solo a fronte di garanzie patrimoniali importanti.

Il prossimo quinquennio vedrà questa tendenza accentuarsi. Lo scenario che si sta disegnando ci obbligherà ad analizzare e valutare correttamente il nostro rapporto con la cara vecchia Banca di fiducia. Finora tutti noi abbiamo chiuso un occhio molto spesso: quando abbiamo avuto bisogno di un affidamento abbiamo semplicemente firmato la prima proposta che la Banca ci ha sottoposto.

Contratti difficili e
con mille clausole

Ne avevamo bisogno, ci è stato concesso, non potevamo tirare troppo la corda, il rischio che si spezzasse era decisamente troppo elevato ma le conseguenze nella maggior parte dei casi drammatiche.

I contratti che abbiamo firmato sono di difficile interpretazione e ricolmi di clausole che non abbiamo avuto modo di approfondire: se tempo addietro una stretta di mano valeva quasi quanto una firma ora non possiamo sperare di uscire da un'agenzia bancaria senza aver apposto almeno una ventina di firme su documenti di cui non abbiamo compreso appieno il significato.

Quanto tempo abbiamo dovuto investire per dare a noi stessi, alla nostra azienda e ai nostri dipendenti una seconda opportunità o semplicemente per concludere un'operazione necessaria?

Possiamo ritenerci fortunati se ci viene data una risposta entro dieci giorni e se entro un'altra decina di giorni formalizziamo la pratica.

Trascorsa un'altra decina di giorni dovremmo ritrovare sul nostro conto corrente la somma pattuita.

Il vecchio sportello bancario di fiducia

Il nostro referente è sempre stato lo sportello bancario di fiducia, col quale operiamo da anni, che ci dovrebbe conoscere quanto il nostro commercialista e da cui sarebbe lecito attendersi una collaborazione concreta e sincera. Superata l'iniziale soddisfazione per il sofferto obiettivo conseguito ci siamo mai fermati a riflettere sull'effettiva validità del contratto siglato? Raramente.
Abbiamo mai avuto la certezza che la Banca avesse applicato il miglior tasso possibile in quel momento? No.
Ci siamo accertati che l'operazione fosse adeguata alle normative imposte dalle autorità di vigilanza? Nemmeno.
Il settore finanziario a livello tecnico e normativo sta attraversando un periodo denso di novità e criticità: quello che sino a pochi mesi addietro era una prassi consolidata dal punto di vista burocratico ora viene bandita o quantomeno sconsigliata. Le informazioni che ci vengono fornite dal personale delle agenzie bancarie sono spesso parziali e non vengono mai approfondite a dovere.
I referenti cambiano, dai direttori di filiale agli impiegati allo sportello, e questo contribuisce a rendere più complessa da analizzare l'offerta dato che, a quanto pare solo per noi, il rapporto umano è importante e abbiamo la necessità di provare a fidarci dei nostri interlocutori. L'offerta è talmente ampia che non abbiamo il tempo da dedicare per analizzarla nella sua interezza e valutare se effettivamente, dopo anni di collaborazione, la proposta che ci è stata sottoposta dal caro direttore della nostra filiale è effettivamente la migliore possibile. Dobbiamo gestire la nostra attività e il tempo che le dedichiamo non è mai abbastanza. D'altro canto una gestione inefficiente dei nostri rapporti bancari può causare danni concreti, per la nostra impresa. è necessario un cambio di mentalità: bisogna vedere negli Istituti di Credito dei negozi, con una gamma di prodotti differente a seconda del logo esposto all'ingresso.

Gli obblighi nei confronti della Banca

Non dobbiamo sentirci obbligati nei confronti della Banca con cui operiamo da anni perché è la prima a non sentirsi obbligata nei nostri confronti (nemmeno quando sottoscriviamo le sue obbligazioni e siamo quindi noi a prestare i nostri soldi a lei!). Il problema però continua ad essere la vastità e la complessità dell'offerta bancaria. Avremmo bisogno di una figura professionale in grado di fare da intermediario fra noi ed il sistema creditizio nella sua interezza, una persona che, scevra da conflitti di interesse, in maniera, indipendente, ci difenda, ci aiuti a scegliere, ma soprattutto ci faccia risparmiare tempo e denaro. Non possiamo vedere nel nostro commercialista questa figura perché non ha ne il tempo ne le necessarie autorizzazioni normative per farlo. Non possiamo pensare che un dipendente di un Istituto di Credito possa farlo perché in primis è tenuto a tutelare gli interessi del suo datore di lavoro. Una soluzione può apparire difficile da trovare. Invece è possibile modificare lo status quo,

finalmente possiamo trovare delle risposte, anche per i Pubblici Esercizi. Noi tutti ne abbiamo bisogno e nei prossimi mesi cercheremo di capire insieme come trovare un modo per dialogare con il sistema finanziario in maniera chiara, trasparente ed efficiente. Se volete potete scrivermi: giuseppe.caruena@yahoo.it.