Commercialisti-nuova Banca Marche, intesa per agevolare il credito alle imprese

Le aziende assistite da iscritti all'Albo potranno ottenere risposte più rapide alle loro richieste di finanziamento

/ Savino GALLO

Aiutare le imprese del territorio ad accedere più facilmente al sistema creditizio, agevolando e rendendo più snello il processo decisionale nella concessione dei finanziamenti. Questo l'obiettivo della **convenzione** recentemente stipulata tra l'Unione regionale degli **Ordini** dei commercialisti marchigiani e la **nuova Banca** delle **Marche** che, dopo il fallimento dello scorso novembre e la creazione della *good company*, prova a ripartire dai commercialisti per ristabilire il legame con il tessuto produttivo del territorio.

"Il nostro obiettivo – spiega a *Eutekne.info* Luciano **Goffi**, Amministratore delegato della nuova Banca delle Marche – è quello di iniziare una nuova stagione di investimenti, principalmente rivolti alle aziende di più piccole dimensioni, ovvero le più diffuse sul territorio".

Un intento che prescinde dal fatto che nei prossimi mesi (il termine, inizialmente fissato ad aprile, potrebbe essere spostato a settembre) l'istituto di credito debba essere ceduto: "Per noi vendere è un obbligo – aggiunge Goffi -, però, vogliamo farlo non solo negoziando il prezzo, ma anche il ruolo che la nuova proprietà vorrà immaginare per questa banca in futuro. Vogliamo che rimanga una **banca** che raccoglie **sul territorio** ma investe sullo stesso territorio. Il nostro target sono sempre state le imprese medio-piccole e le famiglie e abbiamo la responsabilità di lasciare una banca che veicoli verso di loro i propri investimenti".

In questo contesto, si inseriscono i commercialisti, ai quali l'istituto riconosce un ruolo centrale nel rapporto con le imprese. Perché, spesso, "la banca non è in grado, da sola, di capire tutto quello che c'è di buono all'interno di un'azienda, che non può essere compreso solo attraverso la lettura del bilancio".

Per questo, l'Ordine di Ancona ha messo a punto un **software** denominato "Analisi qualitativa e quantitativa delle aziende", prima a disposizione dei soli commercialisti anconetani, poi diffusa a tutti i colleghi di Regione. Tale modello è stato vagliato e approvato dai responsabili della nuova banca Marche, andando così a costituire la base della convenzione.

L'accordo, infatti, prevede che le imprese che si accompagneranno con un iscritto all'Albo e presenteranno il fascicolo informativo redatto attraverso il suddetto software potranno ottenere una **risposta** alle loro richieste di finanziamento **entro** un massimo di **60 giorni**. Tempi ridotti perché la presentazione del Report economico-finanziario "permette di mantenere la facoltà deliberativa su quella posizione in capo al Direttore della filiale, anche se, di regola, il solo rating non lo consentirebbe".

Un'intesa che, evidentemente, non sarebbe stata possibile senza la **fiducia** nell'operato degli esponenti della categoria: "Abbiamo tantissimi professionisti – conclude Goffi – che ci danno **ampia garanzia di serietà** professionale. Anche perché molti di loro hanno fatto quel salto di qualità, in termini di approccio, che le banche chiedevano da tempo, diventando il vero consulente strategico delle imprese e non solo quello che sa fare il bilancio o ottimizzare la gestione fiscale dell'azienda".

Parole di cui non può che essere soddisfatto Stefano **Coppola**, Presidente dell'Unione marchigiana e dell'ODCEC di Ancona, nonché tra i principali fautori dell'accordo con l'istituto di credito: "I tremila commercialisti iscritti agli Ordini marchigiani – spiega – forniscono assistenza qualificata alle circa 160 mila imprese della nostra Regione. Abbiamo conoscenze e competenze per capire le reali potenzialità di un'impresa e rappresentare ai diversi interlocutori quegli aspetti intangibili che non risultano dal bilancio. Possiamo, quindi, avere un **ruolo centrale** nel far ripartire l'economia, alimentando i canali di collegamento tra gli istituti di credito e le imprese, specie quelle più piccole e meno strutturate".

C'è bisogno, però, di "interlocutori che abbiano voglia di ascoltarci". Secondo Coppola, infatti, "negli ultimi anni il **rapporto** tra banche e professionisti si è **sfilacciato**. È necessario ricostruirlo" e, in questo senso, la convenzione appena stipulata non può che essere un buon primo passo.