

Economia

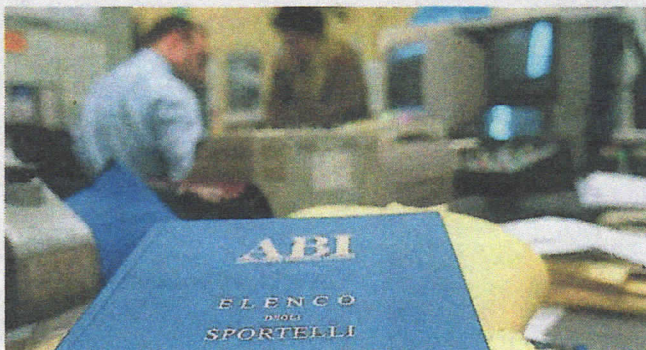
Il convegno Domani Banca Mediolanum incontra i commercialisti

Imprese, nuovi strumenti per l'accesso al credito

Alla ricerca del credito perduto. Alla ricerca, soprattutto, di strumenti alternativi alle linee di credito di natura bancaria per tornare a finanziare la crescita dimensionale e operativa delle imprese.

Se ne discuterà domani pomeriggio presso Villa Fenaroli di Rezzato nel corso di un convegno organizzato da Mediolanum Private Banking con il patrocinio dell'Unione giovani commercialisti di Brescia dal titolo «Accesso al credito, finanza operativa e strategica per l'impresa e tutela dell'imprenditore». Sul tavolo una serie di interventi per capire come uscire da quel circolo vizioso che, di fatto, fa del credito bancario l'unico strumento di finanziamento per la sopravvivenza e la crescita delle piccole e medie imprese del territorio (in Italia, infatti, l'80% dei finanziamenti alle aziende sono di natura bancaria contro il 60% della media europea e il 30% di quella statunitense). «L'obiettivo del convegno — spiegano Alfredo Bulla e Sergio Ronconi, private banker di Mediolanum — è presentare strumenti che possano dare risposte concrete alle esigenze finanziarie degli imprenditori. Si parlerà degli strumenti per la gestione del passaggio generazionale, dell'asset protection, della disciplina in materia di scudo fiscale e delle novità tributarie nel panorama del private banking».

A sottolineare l'importanza degli strumenti disponibili oggi alle imprese per migliorare il proprio rating è Fulvio D'Amico della D'Amico & Partners, società di consulenza commerciale e finanziaria. «La sfida — spiega — è quella di far comprendere alle



banche se l'azienda da finanziare ha un divenire oppure no. Gli istituti di credito non sono alieni a concedere linee di finanziamento, a patto però che le aziende sappiano mettere in evidenza le proprie prospettive di crescita. Prospettive che tuttavia devono essere concrete. In caso contrario è più che probabile le banche preferiscano al medio termine la possibilità di un rientro veloce».

Un rapporto, quello fra banche e imprese, che chiama in causa sempre più direttamente il ruolo dei commercialisti. «Da una parte le banche confidano in noi come garanzia di trasparenza nella redazione dei bilanci, lo strumento cardine per stilare un rating dell'azienda da finanziare. Dall'altra il nostro ruolo è importante per aiutare gli imprenditori a capire i propri punti di debolezza» spiega il presidente dei giovani commercialisti bresciani, Mi-

chele Rossini. Ma se per Ennio Marchetti, presidente dell'Associazione bresciana dei commercialisti, «è giusto che il sistema bancario si sforzi per analizzare con maggiore profondità la storia, le prospettive, il portafoglio clienti, i prodotti e i progetti di sviluppo delle aziende», è ancora Rossini a sottolineare l'esigenza di una diversificazione delle linee di credito: «Serve un nuovo processo culturale che sposti la richiesta di credito dalle banche al private equity».

Sulla stessa linea Antonio Tognoli, vicepresidente dell'Associazione italiana degli Analisti finanziari. «Il decreto sviluppo — sottolinea — ha introdotto due novità in materia di strumenti di finanziamento per le piccole e medie imprese. Innanzitutto, in materia di cambiali finanziarie, ha permesso di dedurre i relativi interessi dal reddito d'impresa. Inoltre ha aperto alla possibilità, anche per le non quotate, di emettere obbligazioni. Parliamo di un mercato da 20 miliardi di euro che permetterà alle imprese di attivare canali finanziari alternativi a quelli bancari».

M.D.B.

L'innovazione

Il decreto sviluppo ha permesso anche alle non quotate di emettere obbligazioni