

# Accesso al credito

## Una azienda su due non sa come chiedere i soldi in banca

### Ecco dove si sbaglia

**MAURIZIO CATTANEO**

■ «Non si può più giocare a Risiko con le regole del Monopoli. Non si può andare in banca per ottenere un prestito senza conoscere criteri e strategie». Parte da questa semplice massima, **Giordano Guerrieri**, mediatore creditizio e Ceo di **CorporateCredit**, per spiegare come spesso, le difficoltà di accesso al credito, non dipendano soltanto dalla scarsa attitudine degli istituti a prestar soldi.

«A differenza di quanto avveniva in passato oggi è venuto meno il rapporto diretto tra l'impresa e il proprio referente bancario - conferma il manager con alle spalle oltre vent'anni di consulenza. - Gli istituti hanno automatizzato la prima valutazione di chi presenta la domanda di credito, affidandosi a sofisticati sistemi di rating oggettivi. Se già questo primo passo non è conforme a quanto richiesto la possibilità di avere credito è subito in salita».

#### SEMPRE IN PRIMA LINEA

Guerrieri è uno che ha fatto la cosiddetta «gavetta» lavorando sul campo nelle società finanziarie con incarichi di crescente responsabilità sino ad avere un cospicuo portafoglio clienti. Il passo successivo è stato quello di creare una propria azienda. In oltre vent'anni ha seguito direttamente più di 2000 imprenditori ed altrettanti professionisti, affiancandoli per aiutarli ad ottenere credito, finanziamenti e prestiti dalle banche e dagli altri istituti. La sua esperienza è finita in un libro dal titolo *Il Codice del Credito*, edito da Rizzoli.

«Quando ho iniziato questa attività era quasi scontato presentarsi in banca e ottenere quello che si chiedeva - spiega - Purtroppo oggi non è più così. E le aziende sono impreparate. Basti pensare che il 60% delle Pmi affronta il problema solo occasionalmente o quando c'è urgenza, un altro 20% non sa proprio cosa fare e solo l'ultimo 20 per cento ha un approccio corretto».

#### LE REGOLE

«La contrazione economica, le dinamiche imposte dalla Bce e l'orientamento dei finanziamenti alle grandi aziende multinazionali stanno escludendo professionisti e **Pmi italiane** dall'accesso al credito - sottolinea Guerrieri - con ovvie conseguenze negative sullo sviluppo e sulla tenuta stessa delle imprese». Eppure ottenere credito non è impossibile. Guerrieri detta le sette regole d'oro per ottenere liquidità. La prima è quella di presentare un dossier che non si limiti ai documenti cosiddetti obbligatori richiesti dagli istituti, come i bilanci e i semplici documenti di identità dei soci, ma a questi occorre allegare tutta una serie di informazioni dettagliate sulla pianificazione, la gestione e l'organizzazione dell'azienda, oltre a quelli che evidenziano lo scopo della richiesta e i risultati che porterà a ottenere il finanziamento. «Spesso - aggiunge Guerrieri - queste mancanze condizionano la pratica al punto tale da non farla neppure partire».

#### FUTURO INCERTO

I prossimi mesi, secondo Guerrieri si prospettano densi di incognite. «Vendia-

mo dai due anni della pandemia in cui vi erano le garanzie statali che facilitavano l'accesso al credito - spiega - questo ora è finito.

Dal 12 luglio scorso è in vigore il nuovo codice della crisi che seppur indirettamente impatta in misura notevole sulle imprese che intendano contrarre un prestito. Sono infatti previsti diversi alert prima di un eventuale default che finiscono, anche se superati, col criterio di valutazione della banca. E questo è un problema in più».

«Proprio nel momento in cui il costo dell'energia, delle materie prima e il caro-vita drenano liquidità all'azienda - dice ancora Guerrieri - manca una politica a sostegno di chi chiede credito».

Ma allora che fare? «Bisogna che il governo, vecchio o nuovo che sia riprenda in mano la materia - spiega il Ceo di CorporateCredit - confermando per qualche mese le regole legate al Covid o rimodellandole. Nessuno chiede favori ma le imprese oggi hanno problemi di liquidità e senza alcuni parametri i soldi non si vedono».

«Chi non vive con l'imprenditore non si rende conto della situazione drammatica che si sta vivendo - conclude Guerrieri - e il **credit crunch** impone approcci professionali. Noi non facciamo miracoli. Ma mettere in evidenza il giusto valore di un'impresa quando si va in banca può essere lo spartiacque tra sviluppo o scomparsa di una attività spesso costruita in tanti anni di fatica».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



## 60% 7

## MIGLIAIA DI CASI

Solo il 20% delle Pmi italiane conosce i metodi per ottenere finanziamenti. Il 60% affronta il tema solo in emergenza e il restante 20% risulta totalmente impreparato

Sono le regole che, se applicate da subito, garantiscono nella maggioranza dei casi l'accesso al credito

Giordano Guerrieri ha guidato oltre 2mila aziende ed altrettanti professionisti nel percorso per ottenere finanziamenti dagli istituti

