

L'INCONTRO. Organizzato dai dottori commercialisti con Unicredit spa

Start up, iter e metodo per l'accesso al credito

Per ottenere finanziamenti serve un percorso con analisi di mercato

Francesca Saglimbeni

Conoscenza del mercato, organizzazione di competenze, strategie operative, previsioni. Per un efficace accesso al credito non bastano più le buone idee. E nemmeno il «rapporto di fiducia con il cliente posto alla base dell'erogazione bancaria». Serve metodo.

Questo il messaggio emerso dal secondo seminario sugli «Strumenti per la crescita» organizzato dall'Ordine dei dottori commercialisti ed esperti contabili di Verona in collaborazione con Unicredit spa, per illustrare a professionisti e imprese come approcciare gli istituti di credito e ottenere i finanziamenti dedicati alle iniziative di startup. Dove per startup s'intende non solo giovani imprese, «bensì qualsiasi nuova iniziativa avviata anche da imprese consolidate», come hanno spiegato Marco Rubini e Alberto Castagnetti (Odcec Verona), nella sede Unicredit di via Garibaldi, «dall'internazionalizzazione, agli investimenti in ricerca e sviluppo, a ogni nuova attività finalizzata alla crescita». Operazioni per le qua-

li, oggi, le banche «chiedono un progetto (business plan) ben definito già a monte, monitorandone il buon andamento attraverso incontri periodici con il cliente».

Dietro gli ostacoli finanziari, infatti, «ci sono spesso problemi di altra natura», ha svelato il commercialista Paolo Fiorini, secondo cui «le storie di successo ci confermano che l'approvvigionamento finanziario è un traguardo, non il punto di partenza». Specie nella fase di startup, in cui le aziende non sono ancora strutturate nemmeno in termini di competenze «e il professionista ha quindi il compito di accompagnarle lungo un percorso che, prima di approdare all'istanza del credito, sviluppi l'idea in un progetto dai contenuti strategici».

In questo iter, ha aggiunto il vice Area manager di Unicredit Franco Ponturo, «affianchiamo i professionisti per supportarli nella gestione dei propri clienti, che il più delle volte sono anche i nostri, sensibilizzandoli a un corretto approccio alle istituzioni finanziarie, spiegando, ad esempio, quale documentazione è preferibile sottopor-



Marco Rubini

ci».

Hanno concluso Stefano Cocchieri (Corporate Sales & Development Unicredit), sui nuovi strumenti di ingegneria finanziaria del Fondo centrale di garanzia, «una garanzia rilasciata all'impresa direttamente attraverso la banca, e un'altra più moderna (tranché cover) che il Mise, attraverso il Fondo, mette a disposizione delle imprese per coprire la prima perdita di questi portafogli»; e Alessandro Paoli (Unicredit international center spa), testimone dell'esperienza della banca negli Usa, «dove abbiamo consolidato un'ottima professionalità nel supportare sia le società italiane già presenti, sia quelle che intendono aggredire il mercato a livello di esportazione». •