

L'INTESA. Presentato in Aib il plafond da 150 mln del Banco di Brescia

Credito alle imprese «migliora il rapporto»

Supporto in tre linee: fabbisogno, anticipo, copertura rischi

Magda Biglia

Centocinquanta milioni. È il plafond messo a disposizione da **UBI Banco di Brescia** per le piccole e medie imprese, frutto di un accordo firmato ieri nella sede dell'Associazione industriale bresciana dal presidente, Giancarlo Dallera, e da Elvio Sonnino, direttore generale dell'istituto bancario. «È il segno di qualcosa che cambia nei rapporti fra chi chiede e chi concede credito, nell'ultimo periodo un po' difficili», hanno commentato. Ed è un contributo importante per supportare la ripresa, in atto secondo Dallera, «anche se nuovi e continui nuvoloni si addensano sul sistema».

Le linee di credito offerte dal Banco di Brescia si rivolgono in tre direzioni. La prima riguarda il fabbisogno, per rinnovi o investimenti. La seconda prevede un anticipo di 120 giorni da utilizzare per l'acquisto delle materie prime e dare la possibilità di acquistare quando risulta conveniente. Entrambi saranno basati sul rating, dal punto di vista patrimoniale, gestionale, prospettico. La terza linea è finalizzata a coprire i rischi delle oscillazioni del mercato di approvvigionamento, ovvero i derivati sulle commodities.

«Le banche devono valutare meglio le caratteristiche delle aziende tenendo conto di capacità di sviluppo e di generare crescita nel tempo» ha detto Sonnino. E il leader della Piccola Francesco Franceschetti: «pure noi oggi ci dobbiamo abituare a presentarci meglio,



Elvio Sonnino e Giancarlo Dallera alla firma del patto di ieri

dobbiamo credere come imprenditori nell'importanza del business plan».

Un ampio dibattito ha seguito la firma dell'intesa durante il convegno in sala «Beretta». Il responsabile del Servizio rischi di Ubi banca Pietro Ceolin ha spiegato le norme di Basilea 3 sul rating, mentre Luca Monti, responsabile del mercato corporate, ha posto l'accento sulla necessità di trasferire informazioni trasparenti tramite un nuovo approccio imprenditore-banca. «Ubi - ha detto - ha attivato un sistema denominato 'Uni corporate active view', volto ad analizzare di concerto il posizionamento dell'impresa, i suoi punti di forza e di debolezza, a mettere a fuoco una visione futura, a individuare i migliori strumenti e modalità per realizzarla». In tal modo la banca conosce meglio i fenomeni aziendali nel loro complesso, e non solo il bilancio, l'imprenditore entra nel processo di valutazione e nelle dinamiche

che stanno alla base dell'accesso al finanziamento e alla determinazione del suo costo. Della volatilità del prezzo delle materie prime ha trattato Diego Zampar, responsabile degli strumenti di copertura in **Centrobanca**. «È determinante - ha detto - che l'impresa si preservi dai pericoli delle oscillazioni attraverso prodotti appositi». Il meeting è stato chiuso da Attilio Seriola, vice direttore generale di Ubi Factor che ha parlato dell'offerta di factoring per i crediti commerciali che può essere personalizzata sulla base delle specifiche esigenze. «Grazie alla collaborazione con Ubi Banca ed al network Factors Chain international, Ubi Factor - ha spiegato Zampar - ha una presenza internazionale per l'import factoring. Può quindi supportare l'azienda nell'internazionalizzazione, in particolare in Paesi come la Polonia, la Spagna, la Turchia e la Germania». ♦

