

Il Messaggero

Win The Bank apre la porta del credito alle pmi

IL DECALOGO

ROMA La liquidità che arriverà dall'effetto Quantitative easing della Bce potrebbe essere solo «un miraggio» se le banche non sapranno come spenderla perché la fetta di imprese meritevole di credito è sempre quella. È partita così la sfida di Win The Bank, il sistema di gestione ideato da Massimo Bolla e Valerio Malvezzi. Dall'idea di intervenire su un mercato «drogato» di liquidità, spiega lo stesso Malvezzi al *Messaggero*, ma pieno «di piccole e micro imprese che utilizzano metodologie che non funzionano più» se l'obiettivo è negoziare un credito in banca.

Dunque, l'ambizione di Win The Bank è «fornire alle piccole imprese le tre "C", la Competenza,

la Cultura ed il Comportamento adeguato, per negoziare con le banche e fare in modo che a vincere siano entrambe, impresa e banca». Cultura finanziaria per Malvezzi significa «arrivare in banca dopo aver fatto una pianificazione finanziaria iniziata mesi prima». Significa «avere una gestione del portafoglio clienti e un'analisi del credito» per arrivare a essere un'impresa meritevole di credito. Comportamento finanziario significa invece intervenire «sulla gestione a livello di sistema», per esempio dello sconfinamento.

Il terzo punto ha a che fare con le competenze, in questo caso dei consulenti e dei commercialisti che affiancano l'impresa. Perché è cruciale «che si passi da logica solo contabile a quella del rendiconto finanziario».

«Siamo partiti da un'analisi sul mercato italiano, in cui manca rispetto ad altri Paesi il taglio pratico per risolvere i problemi delle pmi», spiega Malvezzi. Il punto è che le pmi non intercettano liquidità perché utilizzano metodologie, come quella della banca sotto casa, della relazione con l'istituto, e di una certa cultura ancora diffusa tra i commercialisti, cosiddetta del «tacere». Invece bisogna

passare alla cultura «dello scrivere, del rendiconto finanziario», l'unica possibile nell'era di Basilea. In altri termini, «la banca deve sapere che «la pmi governa il denaro». Per questo bisogna passare dal conoscere le persone alla «riorganizzazione». Tutto sta a capire che «l'affare sia fa in due».

Già, perché, l'istituto sbatte la porta in faccia se ti vede come un problema. Ma se le cose vengono rappresentate come un'opportunità, allora è diverso. Esiste già una comunità sul blog www.esphera.it, partito due mesi fa, per confrontarsi su questi temi. Ma è il corso Win the Bank in 15 moduli e 800 pagine di manuale a fornire la «Bibbia» per negoziare con le banche.

R. Amo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**AL VIA IL SISTEMA
DI GESTIONE
PER GUIDARE
LE IMPRESE
NELLA NEGOZIAZIONE
CON LE BANCHE**

26.04.2015