

IMPRESE & TERRITORIO

Anno 4 - Numero 2 - Giugno 2009

Trimestrale di informazione di ARTIGIANCASSA

MAGAZZINO



F FONDERIE
BARTALESI

FABIO PETRI

INNOVAZIONE E TRADIZIONE:
LA SFIDA DELL'ARTIGIANATO
TOSCANO PER IL RILANCIO
DEL COMPARTO

PRIMO PIANO

DIVERSIFICARE E GESTIRE
CON RIGORE PER
SUPERARE LA CRISI

IL PUNTO

IL 107 NON È UN
NUMERO QUALSIASI.
DINO BARRANU
DIRETTORE FINSARDEGNA
CI SPIEGA PERCHÉ

ARTIGIANCASSA POINT

LE NOVITÀ DEL CONTO
CORRENTE ARTIGIANCASSA



ARTIGIANCASSA
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

“Così cambia il rapporto banca-impresa”

Il Presidente Lino Pompili analizza il nuovo modello Artigiancassa nell'ottica di un rapporto tra banche e imprenditori più aperto e attento

La CNA ha pubblicato il *Barometro della crisi*, una indagine congiunturale che viene effettuata trimestralmente su un campione di micro e piccole imprese associate. I risultati relativi al primo trimestre 2009 confermano un ulteriore peggioramento della recessione per PMI e imprese artigiane. L'“indicatore sintetico”, un misuratore delle condizioni economiche del comparto, è sceso a - 49 contro il - 18,6 di fine 2008. Indubbiamente, un segnale forte. Gli imprenditori intervistati continuano a lamentare difficoltà di accesso al credito, l'allungamento dei tempi di erogazione e la richiesta di maggiori garanzie da parte degli istituti di credito.

Una situazione difficile, sulla quale interviene Lino Pompili, Presidente Artigiancassa e Vice Presidente CNA nonché imprenditore di successo.

“Questi risultati parlano da soli. Indubbiamente la situazione rimane preoccupante anche se qualche primo, timido segnale di ripresa si comincia a intravedere. In più, c'è un altro elemento che vorrei sottolineare.”

Quale, Presidente?

“Vede, la crisi indubbiamente c'è e picchia anche duro ma, per quanto riguarda il rapporto banca-impresa, ho la sensazione che ci siano anche altre difficoltà.”

A cosa si riferisce?

“Innanzitutto, al fatto che esiste anche un problema culturale, di linguaggi diversi che accentuano le distanze anziché colmarle. Spesso l'approccio del bancario nei confronti del piccolo imprenditore è troppo formale e lontano, l'utilizzo di un linguaggio poco chiaro e infarcito di tecnicismi produce timore e confusione ed è indice di scarsa attenzione. In più, come sottolinea anche il *Barometro*, il piccolo imprenditore ha bisogno nella maggior parte dei casi di risposte in tempi rapidi che non sempre la banca è in grado di fornirgli.”

Quali le possibili risposte del sistema bancario?

“Una prima risposta c'è già stata, ed è nata proprio dall'osservazione di questi

fenomeni e dalla ricerca delle migliori soluzioni per le imprese artigiane e le micro e piccole imprese. Mi riferisco ovviamente alla nuova Artigiancassa, che sta portando avanti il suo Piano di rilancio. Mi piace dire che la nuova Artigiancassa nasce dalla conoscenza della fatica di essere imprenditori. Poche banche ce l'hanno.”

Sullo scorso numero di Imprese & Territorio lei ha già descritto le principali novità del nuovo modello Artigiancassa, a cominciare dagli Artigiancassa Point, che stanno riscuotendo molto successo. Secondo lei gli AP possono contribuire anche a colmare quel gap culturale cui ha fatto cenno prima?

“Certamente sì. Il legame con le Associazioni è importantissimo perché vantano una conoscenza approfondita del territorio e delle diverse realtà locali, hanno una conoscenza diretta e continuativa dell'impresa, di cui utilizzano lo stesso linguaggio semplice e comprensibile e infine offrono la garanzia dei Confidi, ossia lo strumento più idoneo a facilitare l'accesso al credito alle imprese artigiane e alle PMI. Inoltre, le Associazioni stanno cambiando volto, assumendo un ruolo non più solo di denuncia e di richiesta, ma più attivo e propositivo, e l'accordo con Artigiancassa offre loro ulteriori strumenti di condivisione e vicinanza agli associati.”

Presidente, come sta cambiando la percezione di Artigiancassa presso il mondo associativo?

Naturalmente si sta modificando in meglio proprio perché il nuovo modello prevede la valorizzazione delle associazioni e l'avvicinamento della banca per il loro tramite ai bisogni della base associativa. Ho viaggiato parecchio in questo periodo, partecipando anche all'inaugurazione di alcuni Artigiancassa Point sul territorio, e ho percepito un'apertura reciproca molto ampia, uno spirito nuovo favorito anche dal crescente consenso che stiamo registrando. Possiamo ben dire che finalmente gli artigiani hanno trovato l'interlocutore giusto.



Strumenti nuovi al servizio degli artigiani e stretta collaborazione con associazioni e confidi i fattori di successo della nuova Artigiancassa

UN'INFORMAZIONE

Silvano Berna nuovo Presidente di Artigiancassa

Il 26 giugno scorso il Consiglio di Amministrazione di Artigiancassa ha nominato Presidente Silvano Berna, già presente nel board come Consigliere. Il Presidente uscente Lino Pompili ha assunto la carica di Vice Presidente. È entrato in Consiglio anche Gianluigi Serafini in sostituzione del dimissionario Giorgio Merletti.

Il Consiglio di Amministrazione è quindi ora così composto: Presidente Silvano Berna (Confartigianato); Vice Presidente Vicario Mario Girotti (BNL); Vice Presidente Lino Pompili (CNA); Consiglieri Luigi Abete, Stefano Calderano, Massimo Panzali (Segretario) e Rodolfo Rinaldi (BNL); Gianluigi Serafini (CNA) e Nicola Molfese (Casartigiani).