

Al convegno dei commercialisti il presidente ha ricordato il leit-motiv di BpVi in periodi di recessione

# «La tua banca si vede nel bisogno»

Si potrebbe parafrasare un vecchio detto per spiegare la posizione sulla recessione tenuta dalla Banca Popolare di Vicenza, che dopodomani chiamerà a raccolta i soci per il congresso. «La banca del territorio si vede nel momento del bisogno». È questo il leit motiv del presidente Gianni Zonin che ieri, al convegno dei dottori commercialisti vicentini che si è svolto al teatro comunale di Vicenza, ha ribadito la volontà di stare accanto alle imprese locali. E non solo guardando il cosiddetto "rating", ma ripristinando la figura del vecchio direttore, "confessore" delle imprese più che freddo dirigente, analizzatore di bilanci. «Quando parlo ai dipendenti della Banca Popolare di Vicenza dico sempre che il credito bisogna concederlo con il computer e guardando ai bilanci - ha spie-

**Zonin: «I crediti si danno con un occhio ai bilanci, ma ci si deve basare sulla conoscenza che si ha dell'imprenditore»**



**BPVI Il presidente Gianni Zonin**

gato Zonin - ma che bisogna darlo anche con il cervello e con il cuore, basandosi sulla conoscenza che ha dell'imprenditore, delle sue capacità, del suo stile di vita».

Un messaggio lanciato anche ai commercialisti che hanno affollato il convegno, organizzato da Nordest Merchant, banca d'affari del Gruppo Banca Popolare di Vicenza. Ai professionisti

è stato rivolto l'invito di usare tutti gli strumenti possibili per una riflessione sulla valutazione e la gestione dei rischi. «L'attuale congiuntura economica amplifica rischi di impresa quindi diventa sempre più importante un adeguato presidio con gli strumenti per monitorare il rischio e la necessità di una continua implementazione», ha sottolineato il presidente dell'ordine Athos

Santolin, precisando che mai come in questo momento l'azienda deve dimostrare di avere capacità di ricambio di denaro con la propria attività «bisogna mantenere il più possibile l'iquida" la struttura aziendale - ha aggiunto - perchè la capacità di autofinanziamento e lo spostamento delle scadenze a medio termini favoriscono l'accesso al credito bancario».

Già, perché poi si deve andare a banca a chiedere un prestito, non tanto per sopravvivere ma per continuare ad essere competitivi. E quindi, come ha sintetizzato Zonin nel suo discorso di apertura del meeting: «Se gli imprenditori continuano a metterci la capacità innovativa e l'impegno professionale, le banche sono disposte a fare la loro parte e finanziarli».

**Pietro Rossi**

