

Fondazione Cuoia infila l'anello di raccordo tra impresa e finanza

PAOLO AGRATI

Il rapporto non sempre facile tra imprese e finanza? È anche un problema di dialogo. Ne è convinto Francesco Gatto, coordinatore dell'osservatorio legislazione & mercati della divisione Finanza, credito e assicurazioni della Fondazione Cuoia, business school vicentina che opera nel territorio veneto e del Nordest dal 1957. «Il nostro rapporto d'azione - spiega - è a livello nazionale, ma con un'attenzione specifica al Triveneto. Le attività di formazione sono in gran parte svolte nella sede di Altavilla Vicentina». L'osservatorio ha un compito ben preciso: «l'obiettivo è favorire una maggiore comprensione reciproca tra operatori bancari, imprenditori e professionisti. Attualmente, il dialogo è tutt'altro che ottimale. In Veneto c'è ancora diffidenza tra il mondo dell'impresa e la finanza. Basilea 2, invece, va nella direzione di una maggior trasparenza reciproca. Spesso, tuttavia, manca una vera conoscenza struttu-

rata». E le banche non sono esenti da colpa, ammette Gatto: «La comunicazione potrebbe essere più efficace: a livello di direzione, le conoscenze ci sono, ma in basso, a livello di rete, il trasferimento di informazioni spesso si interrompe». Ma i difetti ci sono anche dall'altra parte. «I nuovi criteri per la va-

niamo della fortuna di avere un rapporto privilegiato con le imprese, ma anche con numerose banche e con molti studi professionali, non solo del territorio triveneto». Il Cuoia ambisce a diventare il baricentro della triangolazione imprese-credito-professionisti, favorendo il confronto in uno spazio neutro. Qualco-

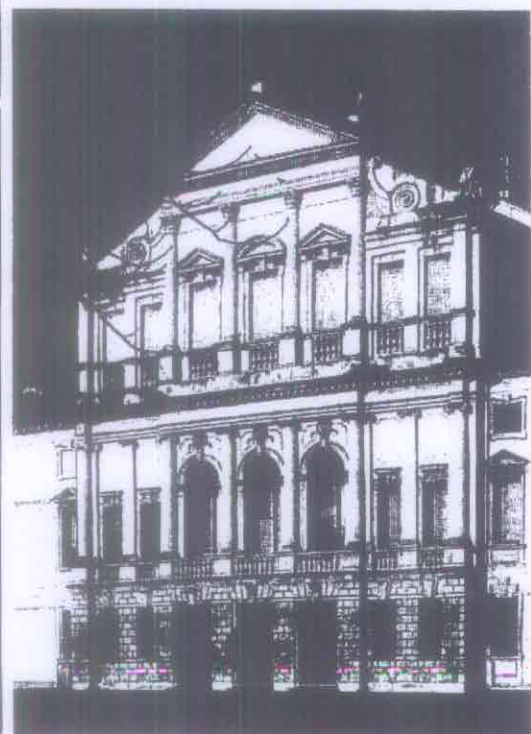
qualificanti, un progetto per consolidare le conoscenze in materia di pianificazione patrimoniale e di finanza straordinaria, organizzato in 20 giornate (da marzo ad ottobre) e rivolto ad alti profili sia private che corporate delle banche e a professionisti degli studi più importanti. Con una missione ben precisa: «sviluppare competenze diffuse non solo su logiche rigidamente divisionali. L'imprenditore che è cliente della divisione private di un istituto ha a che fare con scelte che impattano anche sulla sua azienda. E il private banker, sempre più, dovrà anche capire meglio come funziona un'impresa, anche a livello di esigenze fiscali». L'allargamento delle competenze degli operatori, tuttavia, non è finalizzato a formare il «tuttologo», puntualizza: «deve mantenere la sua identità, ma ragionare in termini di competenze, senza fissarsi sui modelli divisionali e godendo di meccanismi di coordinamento più efficienti». In una formula, una «specializzazione a maglie larghe».

La business school vicentina ha l'obiettivo di mettere in comunicazione piccole e grandi aziende con il mondo finanziario in una fase così delicata come questa per l'arrivo di Basilea 2. Molte le iniziative previste nel 2007 tra cui una newsletter e tanti seminari

lutazione del credito imporranno agli imprenditori - spiega - di mettere a disposizione del settore bancario elementi previsionali certi. E, per essere valutata, l'azienda deve comunicare con trasparenza». Resta ancora molto da fare, e qui entra in gioco la Fondazione Cuoia. «Dobbiamo e dovremo avere un ruolo strategico. In fondo - osserva - dispo-

sa è già stato fatto, nel 2006 (seminari, incontri workshop) e sono in cantiere nuove iniziative. «Dal 2007 - anticipa Gatto - diffonderemo una newsletter dedicata e organizzeremo ulteriori iniziative di tipo seminariale ma anche istituzionale, che coinvolgano alti dirigenti bancari, imprenditori, manager e professionisti». Tra le iniziative più

La sede della Fondazione Cuoia ad Altavilla Vicentina



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

