

Un nuovo ruolo anche per i **commercialisti**

Crisi d'impresa e banche **commercialisti** sono destinati ad avere un ruolo di primo piano nel dossier dei crediti deteriorati. Saranno infatti chiamati ad affiancare sempre di più le imprese debtrici e ad accompagnare i loro clienti alla ricerca di strumenti per la crescita e lo sviluppo, anche in alternativa al tradizionale canale bancario. Ne è ben consapevole il loro Consiglio nazionale (Cndcec) che lo scorso febbraio ha istituito una Commissione Npl. Ne fanno parte accademici ed ex manager di rilievo del mondo bancario. «L'obiettivo - spiegano il coordinatore della Commissione Alberto Tron e il consigliere Cndcec con delega alle procedure concorsuali e risanamento di impresa Andrea Foschi - è stimolare una riflessione approfondita su un tema complesso per la maggior parte

dei professionisti che non si occupano in modo sistematico di crisi di impresa. Ma anche mettere a sistema visioni e prospettive per favorire un processo di crescita comune attraverso iniziative di formazione, linee guida e framework di riferimento utili a prevenire l'insorgenza di ulteriori crediti problematici». Il tema degli Npl - fanno notare - riguarda in Italia circa 10 milioni di cittadini, tra debitori obbligati garanti e dipendenti di piccole e medie imprese. Il massiccio trasferimento di crediti deteriorati dalle banche ai fondi investimento ha risolto solo parzialmente il problema dei debitori. Non solo. «La bassa crescita economica degli ultimi anni, il rischio di aumento dei tassi e regole sempre più rigide sull'erogazione del credito bancario - sottolineano Tron e Foschi - potrebbero addirittura far crescere ulteriormente il fenomeno degli Npl rendendolo endemico, almeno nel nostro Paese. L'estensione della categoria Npl dalle sofferenze alle inadempienze probabili (i cosiddetti Utp) fa infatti rientrare in questo fenomeno anche molte aziende che stanno affrontando temporanee difficoltà non di poco rilievo». Così anche i **commercialisti** che non si occupano di tematiche riguardanti le banche e/o di ristrutturazioni finanziarie dovranno confrontarsi con le problematiche del rapporto banca/impresa nell'ambito dell'assistenza alla propria clientela. «Alle profonde



conoscenze già tipiche della nostra professione - concludono - bisognerà aggiungere quelle legate allo scenario della crisi dei rapporti tra banca e impresa: dalle leve per la creazione del valore aziendale ai piani finanziari, fino al costo del capitale, ma soprattutto una conoscenza approfondita delle alternative capaci di finanziare lo sviluppo delle aziende assistite». © RIPRODUZIONE RISERVATA.