

## La Banca partner di chi opera nel commercio, turismo e servizi

Maurizio Bernabé  
Direttore Bcc Valdostana



Questa è un'occasione importante per salutarvi e per affrontare, in questo momento di crisi, un tema che mi sta a cuore, prima ancora che come Direttore Generale BBCV, di semplice "utente" nell'ipotesi di cosa ci aspettiamo dal rapporto con la nostra Banca.

Avendo conosciuto in questi mesi molti di voi, anche come vostro cliente nei vostri negozi in Aosta e in Valle, mi sono chiesto, cercando di immedesimarmi nel vostro essere "piccoli imprenditori" ma con "grandi ed importanti problemi", avendo un'attività in proprio, con rischio diretto sulla stessa, di che cosa avrei io bisogno se fossi al vostro posto dal mio o da altri Istituti di Credito nel momento in cui decidessi di rilevare o aprire una nuova attività commerciale.

Avere un'attività in proprio, comporta da parte delle Banche (meglio essere "monobanca" perché rinforza la conoscenza reciproca e il valore della re-

lazione) condividere una certa "responsabilità" nell'accompagnare i propri clienti, mettendosi "a fianco del commerciante" e alle istituzioni di categoria e consorzi di riferimento.

Personalmente vorrei confrontarmi con la mia banca, in ottica di consulenza, su:

- il "piano operativo" con cui mi propongo di rilevare e/o di iniziare l'attività per verificare insieme se i "numeri stanno in piedi", sia con riferimento ai costi (es. costi fissi che sosterrò indipendentemente dall'incasso versus costo avviamento), sia nel caso di "start up", in cui si parte "da zero" ed ho quindi maggior bisogno di appoggio;
- i "mezzi propri" che devo mettere, in entrambe le situazioni, e "quale forma di finanziamento" sia più opportuna (forma tecnica, durata); ancora di più vorrei ragionare insieme su eventuali aspetti strutturali dell'iniziativa per ricercare una compressione dei costi, sia iniziali che periodici, normalmente unico aspetto certo, questo al fine non solo di aiutarmi nel "partire" ma soprattutto "nel proseguire". Stesso consiglio vorrei riceverlo anche nel caso di attività già avviata proprio perché la Banca, vedendo più aziende, mi aiuta a capire meglio il mercato aiutandomi ad anticipare fenomeni che potrebbero portarmi a cercare una ristrutturazione dei miei impegni finanziari;
- i "rischi della mia attività" e trovare insieme le coperture assicurative sia "danni" che "vita" considerando proprio che la mia attività dipende solo da me stesso e/o dalla mia famiglia e che, indiretta-

mente, ci partecipa la stessa banca avendomi finanziato;

- i "mezzi di pagamento" per la mia clientela, semplici, ad un giusto prezzo ed in alternativa al contante (POS) e se, il mio business lo necessita, "forme di pagamento agevolato" (credito al consumo) che io stesso posso suggerire al mio cliente in sede di vendita nel mio negozio;
- i "miei fornitori" per concordare e verificare i flussi di cassa e gli impegni di pa-

gamento, ricercando forme di elasticità di cassa, temporanee, o di finanziamento scorte con una loro periodicità magari "stagionale";

- come "risparmiare di più", non solo applicandomi costi bancari ragionevoli, ma anche, rispetto al mio "utile", sia sul come reinvestirlo in azienda ma anche in ottica "pensionistica integrativa".

Non mi dispiacerebbe avere una Banca così che mi sta vicino come partner nella mia attività.

### A proposito di sicurezza

**S** spesso le scelte fondamentali, quelle che danno una "virata" vera e propria alla vita, dipendono da incontri occasionali, né cercati né voluti. È il caso della decisione di Giorgio Baldelli, presa 6 anni fa, di unire al settore commerciale, nel quale vanta un'esperienza trentennale, la novità della sicurezza tramite videosorveglianza. L'occasione è stata rappresentata da un casuale e informale scambio di opinioni con un fornitore di PC. "Sono venuto così a conoscenza - racconta Baldelli - di un sistema che permette il collegamento diretto con le forze dell'ordine. Ho subito afferrato al volo l'opportunità di frequentare tutti i generi di corsi che mi permettessero di entrare nella psicologia del probabile cliente. Che tipo di corsi ha frequentato? Sia di carattere tecnico, per poter acquisire una nuova valenza professionale, ma anche di genere psicologico, come dicevo, per essere in grado di capire, da un lato, le esigenze del probabile cliente, dall'altro per aiutarlo ad orientarsi, tra i criteri possibili di scelta, acquisendo la "maturità" necessaria per un acquisto consapevole.

La prima sicurezza - afferma convinto Giorgio Baldelli - viene dal fornitore, soprattutto se ha avuto modo di farsi apprezzare come fornitore di altri servizi. Dati incontrovertibili dimostrano che la richiesta di installazioni di controllo, anche a distanza, è in continua crescita: come mai? Perché il cittadino, in particolar modo in condizioni e situazioni particolari, ha sempre più paura perché vede la sicurezza sua, della famiglia e delle sue proprietà esposte a possibili aggressioni. La richiesta si volge sempre più verso un controllo visivo, anche remoto, reso possibile dalle nuove tecnologie, legate al pc e al cellulare, che essendo strumenti più sofisticati, danno maggiore tranquillità. Le fasi necessarie per una corretta installazione sono un sopralluogo, che permette di stilare un preventivo, che potrà essere poi formalizzato nella proposta di contratto, in caso di accordo raggiunto tra le parti contraenti, si procede all'installazione, che non rappresenta però la fase conclusiva, ma avrà un seguito nella fase post vendita, rappresentata dalla periodica e garantita assistenza.



Giorgio Baldelli