

Il red carpet del credito: Carige e commercialisti collaborano per agevolare le procedure

di **Redazione**

20 Aprile 2018 - 11:06



Genova. Un “red carpet” del credito dedicato a professionisti e imprese genovesi: così Banca Carige e Ordine dei dottori commercialisti ed esperti contabili di Genova hanno chiamato la nuova sinergia stretta insieme per il settore creditizio.

L’intesa, prima in Italia, siglata oggi in una sala del Teatro Carlo Felice di Genova tra Gianluca Guaitani, chief commercial officer di Banca Carige, e Paolo Ravà, presidente dell’Odcec del capoluogo ligure, mette a disposizione delle imprese un canale privilegiato di accesso al credito e di dialogo con la banca. Un dialogo favorito proprio dalla figura del commercialista, che diventa a questo punto anche intermediario e promotore.

Paolo Ravà e Gianluca Guaitani «Un accordo del tutto nuovo - commenta Guaitani - che si fonda essenzialmente sulla collaborazione e sulla professionalità delle parti coinvolte. L’idea è quella di instaurare un rapporto privilegiato con l’ordine dei commercialisti che, affiancando il cliente, possono agevolare il rapporto e il dialogo tra banca e impresa».

L’intesa firmata oggi è giunta al termine di un lungo lavoro di squadra tra le parti: «Abbiamo convenuto un kit essenziale di documentazione per supportare le pratiche - spiega Guaitani - Ora quest’intesa ci permetterà di dare risposte efficaci e in tempi molto rapidi: da parte sua, come è scritto nell’accordo, Carige si impegna a rispondere in cinque giorni lavorativi alla richiesta di credito o di rinnovo del prestito e con modalità e

procedure chiare».

L'accordo si rivolge a tutta la clientela dei commercialisti di Genova e provincia e abbraccia l'intera gamma di finanziamenti bancari concedibili da Carige, sia a breve sia a lungo termine.

«Un'intesa che ci identifica un po' come promotori - afferma Ravà - e valorizza il ruolo professionale del commercialista. Tutto passa attraverso la formazione reciproca dei nostri iscritti e delle figure competenti all'interno della banca e attraverso l'individualizzazione delle filiali sul territorio. A ciò si aggiungono procedure chiare e tempi di risposta certi: abbiamo un giorno per la fissazione dell'appuntamento e cinque giorni lavorativi per la delibera».

L'esito ovviamente non compete al commercialista, che però assicura: «Faremo quanto in nostro possesso per spingere la banca a rilasciare il maggior numero di esiti favorevoli alle pratiche di credito».