



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

S.A.F.
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE LUIGI MARTINO

Strumenti per agevolare il credito alle PMI

Dr. Mario Venturini

Commissione Finanza e Controllo di gestione – Analista finanziario AIAF

Milano, Corso Europa, 11 – 13 maggio 2015

Le fonti informative delle banche



Le fonti informative delle banche

Molte le fonti che le banche utilizzano per avere informazioni sull'azienda, sul gruppo di cui fanno parte, sulla/e famiglie che la possiedono, sullo staff dirigenziale, in breve sintesi:

- per monitorare le imprese anche non clienti, i loro azionisti, ed i vertici aziendali
 - le banche dati pubbliche (CCIAA, protesti, ipoteche ...)
 - le informazioni commerciali prodotte da società specializzate
- per monitorare le imprese clienti, i loro azionisti, ed i vertici aziendali
 - la Centrale dei Rischi
 - l'andamentale

Le fonti informative delle banche

- per gestire le imprese clienti, i loro azionisti, ed i vertici aziendali
 - la struttura di Credit Risk Management che determina i rating
 - personale addetto alla gestione dei grandi clienti
 - la struttura commerciale: capo area, direttore di filiale, funzionari della filiale

Focus sulle MPI – Micro Piccole Imprese

Se facciamo riferimento alle MPI, quelle che hanno maggior bisogno dell'aiuto qualificato del commercialista, le fonti informative che maggiormente incidono sulla definizione del rating, oltre a quelle pubbliche sono:

- l'andamentale
- la CR
- il direttore di filiale ed i funzionari

Il monitoraggio dei movimenti finanziari, attraverso l'analisi di quelli che transitano sulle proprie casse e di quelli puntuali alla fine di ogni mese sul sistema finanziario, sono il principale punto di riferimento per la definizione del rating.

Focus sulle MPI – Micro Piccole Imprese

Le informazioni raccolte tramite la propria rete commerciale hanno valenza importante, ma spostano di poco il rating
Uguualmente non molto influenti sono i dati di bilancio per molti motivi che vanno dalla maggiore rischiosità insita nella piccola dimensione, alla modesta leggibilità dei bilanci in forma semplificata, alla scarsa fama di cui godono i bilanci fatti al solo scopo fiscale

Focus sulle MPI – Micro Piccole Imprese

Quale peso ha la documentazione che l'azienda presenta rispetto alle analisi che la banche produce?

Probabilmente avrà importanza se conferma e dà un miglior dettaglio di quelle analisi, se dimostra che l'imprenditore ha gli strumenti e le capacità per monitorare il proprio business, se indica la volontà del cliente di essere trasparente con la/le sue banche.

Se, al contrario, rappresentano un semplice adempimento fiscale, e stiamo pensando al bilancio, oppure una raccolta di materiale non gestito. Potrebbero essere semplicemente archiviate o peggio portare ad un giudizio negativo

I punti focali del processo decisionale per la concessione del fido



Il processo decisionale

Le banche finanziano tutti i settori economici, soprattutto le grande banche, per molti motivi, principalmente di ruolo nel contesto economico e sociale in cui operano, di immagine e di ripartizione del rischio

Però ciascuna banca ha una propria strategia di posizionamento e di intervento sui vari mercati e sulla base di questa strategia struttura la propria organizzazione ed in particolare gli strumenti che sono a disposizione del credit risk management e l'attività di marketing

Conseguentemente nei settori preferenziali ciascuna banca darà credito anche ad aziende con rating inferiore, perché meglio capace di apprezzarne la rischiosità. Negli altri settori finanzierà solo aziende con rating al disopra di una soglia minima abbastanza elevata

Il processo decisionale

Verificati i presupposti del going concern la banca passa al secondo punto che è l'analisi da parte del Credit Risk Management che definisce il rating sulla base del modello utilizzato da ciascuna banca

Il sistema è decisamente deterministico basato soprattutto sull'andamentale e sui dati di bilancio, per non parlare delle garanzie

Basilea 3 rafforza il metodo di centralizzazione del processo di valutazione del rischio e conseguentemente del processo decisionale

Come l'azienda dovrebbe comportarsi

L'azienda deve scegliere le banche che la considerano rientrante nei settori strategici, quindi ne sanno apprezzare maggiormente le qualità, e hanno capacità e volontà di assumersi maggiori rischi

Questo vale per la maggior parte delle aziende dalle MPI alle PMI con l'accento sulla M

L'importanza del bilancio rispetto all'andamentale e alla CR

La Centrale dei Rischi

La Centrale dei Rischi è la fonte informativa che permette di valutare principalmente:

- le banche finanziatrici, i fidi concessi per tipologia, ammontare, loro utilizzo e sconfinamenti - ossia il credito di cui l'azienda gode nel sistema finanziario, l'uso che ne ha fatto, la rispondenza alle proprie necessità
- le garanzie ricevute e concesse - come i terzi sostengono l'affidabilità dell'azienda ed a sua volta sostiene terzi
- i mancati incassi alla scadenza dei crediti - ossia la bontà dei crediti che ha anticipato

La Centrale dei Rischi

Tre notazione:

- l'ultimo punto è di particolare importanza perché è dai clienti che arrivano la maggior parte dei flussi finanziari attivi e la bontà della clientela è un riferimento importante; questa informazione ha valore predittivo
- questi dati sono disponibili alla fine di ogni mese, su di essi si possono effettuare analisi storiche, ad alto valore predittivo
- la CR di fine anno rappresenta un punto di verifica dei dati di bilancio, in particolare i dati contenuti nella sezione informativa per le garanzie ricevute e concesse ed i derivati

Ed il bilancio di esercizio faticosamente preparato ?

Se è redatto come semplice adempimento fiscale civilistico contenente una lunga sequela di numeri senza nessuna informazioni od analisi di tipo sostanziale, quale importanza può avere ? Soprattutto se pensiamo alla messe di informazioni che la banca riceve dalle altre fonti informative ?

Se invece è il manifesto di che cosa l'azienda ha fatto per fronte alle sfide di mercato e di quali sono i suoi progetti per il futuro diventa il documento ufficiale con il quale la/le banche, che lo considerano cliente importante, misurano la validità delle analisi fatte

Ed il bilancio di esercizio faticosamente preparato ?

Corollari di questa affermazione:

- no ai bilanci in forma semplificata
- non dimenticarsi della Relazione sulla Gestione
- chi vuole usufruire delle agevolazioni di legge, formulate per motivazioni diverse da quelle che noi stiamo analizzando, deve essere anche pronto ad accettarne il prezzo

L'importanza di scegliere le banche "giuste" per il cliente

I criteri per scegliere le banche giuste

Semplici sono i criteri per scegliere le banche giuste:

- operano in modo ottimale con l'operatività necessaria e nei paesi utili rispetto all'attività dell'azienda
- nella loro strategia rientrano, come target privilegiato, le aziende che hanno le stesse caratteristiche del vostro cliente per tipologia di attività, forma giuridica, dimensione ecc. ecc.
- sull'azienda hanno espresso un buon rating
- hanno concesso fidi adeguati al rating e a costi ragionevoli

I criteri per scegliere le banche giuste

Semplici, ma un po' più difficile applicarli.

Sono necessarie conoscenze approfondite della realtà bancaria e capacità di comparare listini prezzi bancari non alla portata di tutte le aziende

Non dimentichiamoci che con internet la localizzazione della banca è un fattore non troppo vincolante

La documentazione di supporto alla domanda di fido

Premessa

Inutile l'elenco dei documenti che in modo più appropriato chiederete alle banche in funzione della specifica operazione

Più utile ragionare sulle **"informazioni"** che devono risultare evidenti dalla documentazione

Ricordiamoci che l'azienda deve avere prodotti/servizi che hanno avuto ed avranno un loro mercato con margini adeguati e possiede le risorse finanziarie, dimostra le capacità e la volontà per supportare i programmi aziendali e saper far fronte alle sfide del mercato

Ossia i presupposti base del going concern.

Premessa

Importante l'approccio che non deve essere di sudditanza psicologica, ma dimostrare una profonda conoscenza e controllo della dimensione finanziaria ed economica della propria azienda nonché dei mercati di riferimento

La banca effettua monitoraggi continui dei propri clienti, il cliente deve saper comunicare con i funzionari della filiale per avere un feed back del proprio posizionamento, questa è la controparte di un "normale" approccio di trasparenza nella relazione con la propria banca

Nelle MPI gli elementi qualitativi rilevanti sono gli elementi base del going concern, quindi dirimenti quando la banca accetta la domanda di fido, ma difficilmente in grado di influire sul rating che poi le verrà assegnato ed ancor meno sul processo di override

Le motivazioni

Innanzitutto non dimentichiamo il **passato**, quale è la storia del rapporto con quella banca. Dovete giustificare qualche incidente oppure proseguire in un progetto già noto, è la riproposizione di una operazione già fatta ecc.

La vostra CR quali problematiche evidenzia ?

Fondamentali le motivazioni della richiesta del fido, ad esempio sostegno al circolante, investimenti, progetti di sviluppo commerciale ecc.

La motivazione può anche essere il superamento di un momento di crisi, la ristrutturazione del debito

Il mascheramento delle vere motivazioni non porta lontano

La banca va considerata anche come il consulente cui chiedere consiglio sulla forma tecnica più adatta alla specifica esigenza del cliente

Altre considerazioni

Se l'operazione è di rilevante dimensione rispetto all'attuale struttura finanziaria ed economica, è opportuno presentare un BP, anche se in forma ridotta dimensionata all'azienda e all'operazione

Gli indici di bilancio importanti, pensando soprattutto alle MPI, sono quelli che valutano l'equilibrio e la struttura finanziaria, la redditività, la sostenibilità degli oneri finanziari

Il rendiconto finanziario sarebbe un ottimo biglietto da visita

I peccati capitali

Nell'ottica della banca sono peccati capitali:

- la sottocapitalizzazione - per ottenere finanziamenti di progetti di investimento è indispensabile avere più fonti di finanziamento
- la mancanza di cultura finanziaria ed amministrativa - frequente nel piccolo prenditore. Non basta saper fare, bisogna anche saper gestire. La figura del commercialista competente può essere un adeguato supporto
- il mancato rispetto delle scadenze - il timing tra entrata dei flussi attivi al servizio del debito e la scadenza della rata devono essere sempre rispettati. Il giorno dopo potrebbe essere tardi e far scattare una segnalazione alla CR
- difficile inserire la mancanza di garanzie in questo paragrafo, ma voi immaginate che ci sia scritto



Avete domande?

Dr. Mario Venturini

venturini@venturiniconsulenza.it