



Come migliorare l'approccio dell'impresa con il sistema creditizio

LE ASIMMETRIE INFORMATIVE ESISTENTI TRA **BANCA E IMPRESA**



Una cultura finanziaria adeguata può non solo favorire le relazioni con il mondo del credito, ma anche un sano sviluppo aziendale

*di Roberto Colavecchio**

Prima Parte

Con il presente contributo vogliamo analizzare gli aspetti di maggior criticità nel rapporto banca – impresa: le asimmetrie informative. Chiariremo i concetti che stanno alla base del rapporto fra imprese e mondo del credito ed illustreremo come una cultura finanziaria adeguata possa non solo favorire le relazioni con il mondo del credito, ma anche un sano sviluppo aziendale. Spiegheremo infine come un corretto e consapevole approccio con il sistema creditizio possa aiutare le PMI a costruire una corretta politica finanziaria di breve e medio periodo, il tutto attraverso semplici gesti di immediata realizzazione.

Premessa

Per svolgere al meglio il tema non si può prescindere dal definire chi è la banca; la banca è: un'impresa privata, un ente a scopo di lucro, che fornisce alla clientela mezzi di pagamento e di intermediazione tra offerta e domanda di capitali, i primi provenienti per lo più dalle famiglie, i secondi demandati soprattutto dalle imprese. Il concetto, di per sé banale, è fondamentale per avere un corretto approccio con quanto andremo di seguito a dire. Altro aspetto che risulta fondamentale è l'obbligo, da parte delle imprese, di giocare la partita con il sistema finanziario il più possibile ad armi pari: il

rapporto di assoluta sudditanza dell'imprenditore e dell'impresa nei confronti del sistema creditizio, la presenza di luoghi comuni riflesso certamente di un pessimismo di fondo e di alcuni preconcetti, devono essere tutti messi da parte e sostituiti con un approccio propositivo che abbia come obiettivo una maggiore comprensione del modus operandi delle varie banche e delle regole alla base delle loro decisioni di affidamento. In un'espressione: le imprese devono imparare il linguaggio delle banche favorendo quindi una comunicazione più efficiente ed efficace con le stesse.

Quali sono gli elementi di valutazione del rischio di credito?

La presentazione di una pratica di affidamento dovrebbe sempre avvenire a seguito di un'autoanalisi della propria situazione; gli imprenditori, o i loro professionisti di riferimento, danno per scontato che il referente bancario conosca l'azienda, il business, le finalità di accesso al debito e la capacità della richiedente di far fronte all'impegno finanziario richiesto.

Una particolare attenzione va riservata al settore d'appartenenza in cui opera l'azienda; devono essere prese in considerazione le caratteristiche strutturali ed evolutive dello stesso commisuran-



Componenti misurazione rischio del credito

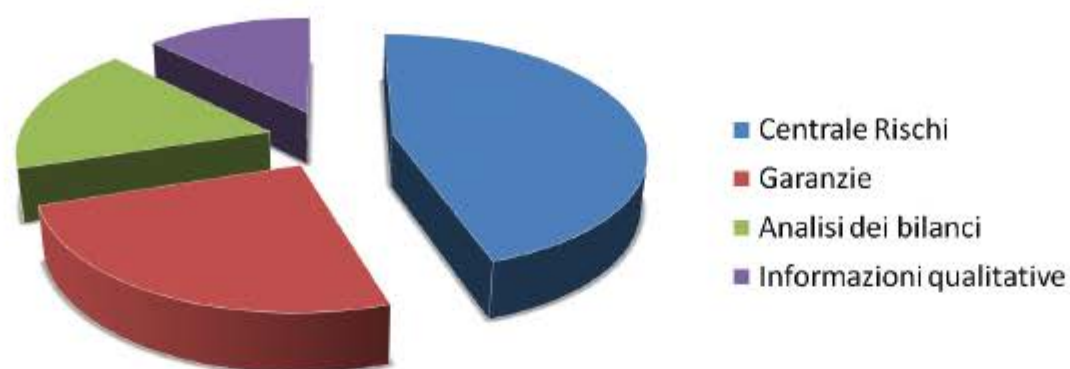


Tabella 1

dole all'attività svolta dalla richiedente in termini di qualità dei prodotti e delle fasi del processo produttivo interno.

Risulta vincolante presentare la storicità dell'azienda e l'esperienza Imprenditoriale che costituiscono "le fondamenta" su cui costruire i nuovi rapporti e che sono la discriminante della capacità dell'azienda di far fronte alle problematiche quotidiane e alle ciclicità macroeconomiche e settoriali. Vanno analizzati i punti di forza e di debolezza estrapolandoli dall'analisi storica del comportamento aziendale nelle diverse aree di attività e alla luce dei diversi contesti di mercato in cui opera. L'indagine conoscitiva di tali elementi riguarda i successi e gli insuccessi registrati e le motivazioni sottostanti.



Per iniziare un'analisi critica della propria situazione aziendale l'imprenditore può attingere alle informazioni desunte dalle più autorevoli banche dati, spesso interrogate dalle stesse controparti bancarie. Cerved, Lince, Infocamere, Fox & Partner, Cribis, Experian e D&B sono solo alcune delle società che forniscono prodotti confacenti a tale scopo. Il tutto si rende necessario in quanto l'ambito d'analisi bancaria è focalizzato sulla capacità dell'imprenditore e dei manager di gestire l'azienda adottando le migliori scelte coerentemente con il mercato e il settore di riferimento.

Oltre ai dati di cui sopra, rientranti nella categoria delle informazioni qualitative, un istituto di credito vaglia altri tre elementi riassumibili nello schema riportato nella tabella 1.

La ponderazione degli stessi varia da istituto ad istituto ma possiamo considerare come elemento discriminante la Centrale Rischi nel caso in cui l'azienda appartenga al segmento retail ed il bilancio in ipotesi di appartenenza al segmento corporate. Non ci dilungheremo sul tema della centrale rischi rimandando a quanto scritto nei precedenti numeri di AZ FRANCHISING ma ci concentreremo sull'analisi dei bilanci e nel prossimo numero sulla valutazione delle garanzie per poi trarre delle conclusioni.

Il Bilancio

Considerato lo standing tecnico dei lettori sovrassedereemo sugli aspetti quantitativi di tale do-



cumento concentrando l'attenzione sugli elementi analizzati dagli istituti di credito:

- **La patrimonializzazione.** Quasi la totalità delle aziende italiane pecca di sottocapitalizzazione. Il patrimonio netto non solo non è in grado di coprire le immobilizzazioni (margine di struttura negativo) ma è percentualmente irrisorio rispetto all'indebitamento e al fatturato. In ottica di sensibilizzazione delle pmi italiane su tale tema molte banche hanno creato prodotti finanziari volti ad incentivare la ricapitalizzazione;

*** IN EVIDENZA

- **Un corretto e consapevole approccio con il sistema creditizio può aiutare le PMI.**
- **La presentazione di una pratica di affidamento dovrebbe sempre avvenire a seguito di un'autoanalisi della propria situazione. Nel dettaglio:**
 1. settore d'appartenenza in cui opera l'azienda;
 2. storicità dell'azienda e l'esperienza imprenditoriale;
 3. Punti di forza e di debolezza.

- **La duration finanziaria.** Si denota che, nella maggior parte dei casi, la struttura dell'indebitamento è caratterizzata da finanziamenti a breve; anche le immobilizzazioni, che per loro stessa natura sono a lungo termini sono coperte da strumenti non adeguati. Lo stesso dicasi per i finanziamenti soci che sovente risultano come "esigibili entro l'esercizio successivo";
- **Il Margine di tesoreria.** Direttamente correlato al precedente e dato sintomatico dell'efficienza finanziaria dell'azienda. È la differenza tra Liquidità più Crediti a BT e Debiti Finanziari più Debiti a BT;
- **L'Incidenza del debito sul fatturato.** Tale indicatore anche se non considerato tra i principali in termini di analisi è operativamente una delle discriminanti per l'accesso a nuove linee di finanziamento da parte degli istituti di credito. Nella maggior parte dei casi supera il livello del 100% quando la società esaminata ha tra le immobilizzazioni asset immobiliari o macchinari particolarmente onerosi. In tali ipotesi si suggerisce di integrare la presentazione aziendale con la descrizione e la valorizzazione di mercato dei suddetti beni.

*Ratinglab srl - www.ratinglab.eu

AZ © RIPRODUZIONE VIETATA