



CAMERA DI COMMERCIO
MESSINA



COME CAMBIANO I RAPPORTI CON LE BANCHE: le nuove regole per la valutazione delle imprese

Relatore | Marco Ceola
m.ceola@infinance.it

14 dicembre 2022

Il programma odierno

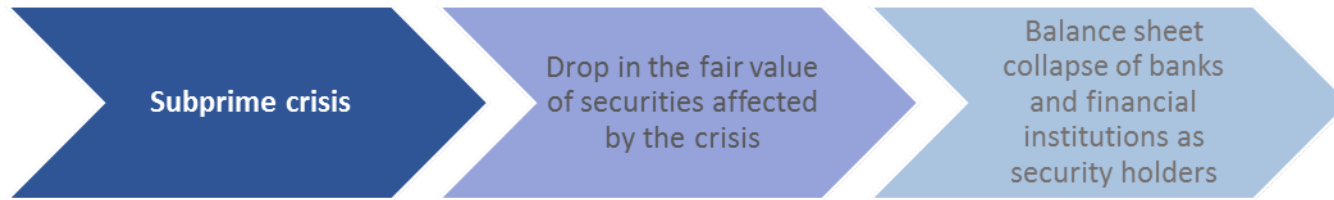
- Nuove regole di accesso e concessione del credito
- Rischio di credito e sue determinanti
- Gli *early warning* bancari
- Le linee guida del regolatore europeo (*European Banking Authority*)
- Il rating e la Centrale Rischi
- Linee guida EBA: cosa impariamo allora?
- Gli indicatori di salute diretti e indiretti da tenere monitorati

Le nuove regole di accesso e concessione del credito



Tutto parte dal mondo bancario!

Una storia di Revisione degli Standard Contabili



- *Gli effetti della recente crisi finanziaria ha spinto vari organismi internazionali (G20, Financial Stability Board, etc.) ad innescare un processo di revisione degli standard contabili.*
- *IASB (Europa) e FASB (USA) stanno lavorando da alcuni anni a stretto contatto a questo processo di revisione che ha come obiettivo quello di semplificare e rendere più chiara la loro applicazione.*

Lo **IASB nel 2008** si è posto l'**obiettivo di modificare l'attuale IAS 39** mediante la redazione di un nuovo standard contabile denominato **IFRS 9**. Il processo di revisione si è articolato in quattro fasi, producendo differenti versioni dell'IFRS 9 fino a quella definitiva datata luglio 2014.

Version	Summary of content
IFRS 9 (2009)	Includes guidance on the classification and measurement of financial assets.
IFRS 9 (2010)	Incorporates IFRS 9 (2009), and adds requirements for the classification and measurement of financial liabilities.
IFRS 9 (2013)	Incorporates IFRS 9 (2010), with amendments to its transition requirements, and adds guidance on general hedge accounting.
IFRS 9 (2014)	Incorporates IFRS 9 (2013), with amendments to the requirements for the classification and measurement of financial assets, and adds requirements for the new expected credit loss model for impairment.

FONTE: KPMG, "First Impressions: IFRS 9 Financial Instruments", September 2014.

Le nuove regole sono applicate dal 1° gennaio 2018.

Le «nuove» regole bancarie (l'IFRS 9)

- Processo di revisione degli standard contabili internazionali
- Fino al 31.12.2017 IAS 39
- Modello in crisi a seguito delle diverse crisi finanziarie susseguite nel tempo, basato sul concetto di perdita sostenuta («*incurred losses*»)
- IFRS9 introduce un approccio *forward looking*
- Modello che tiene conto delle perdite attese («*expected losses*»)

Perché per le banche è importante la qualità del credito

- Patrimonio di Vigilanza
- *Risk Weighted Assets* ovvero Attivi Ponderati per il Rischio

Assorbimento capitale proprio 8%					Assorbimento capitale proprio 10,50%			
Basilea I		Basilea II			Basilea III			
IMPIEGHI	Patrimonio Basilea I	RWA	RWA	Patrimonio Basilea II	RWA	RWA	Patrimonio Basilea II	
3,50% Cliente A	250.000	20.000 20%	50.000	4.000,00	50%	125.000	13.125	
4,25% Cliente B	350.000	28.000 50%	175.000	14.000,00	100%	350.000	36.750	
5,00% Cliente C	400.000	32.000 100%	400.000	32.000,00	100%	400.000	42.000	
	80.000			50.000			91.875	
ROE	13,91%			22,25%			12,11%	

Attivo ponderato per il rischio

Esposizione della società



Coefficiente di ponderazione

Accantonamento
fisso

X 10,50% =

Requisito
patrimoniale

Il modello a tre stadi

Il principio contabile IFRS 9 introduce un nuovo modello a tre stadi per la valutazione dei crediti verso la clientela:

i. Stage 1: Crediti in bonis:

- sia che il credito sia valutato al costo ammortizzato che al FVOCI l'entità deve rilevare ad uno specifico fondo a copertura perdite le perdite attese. La contropartita è una perdita a conto economico per riduzione del valore.
- Ergo (par. 5.5.5): «l'entità deve valutare il fondo a copertura perdite per lo strumento finanziario a un importo pari alle perdite attese su crediti nei 12 mesi successivi»

ii. Stage 2: Crediti *underperforming*:

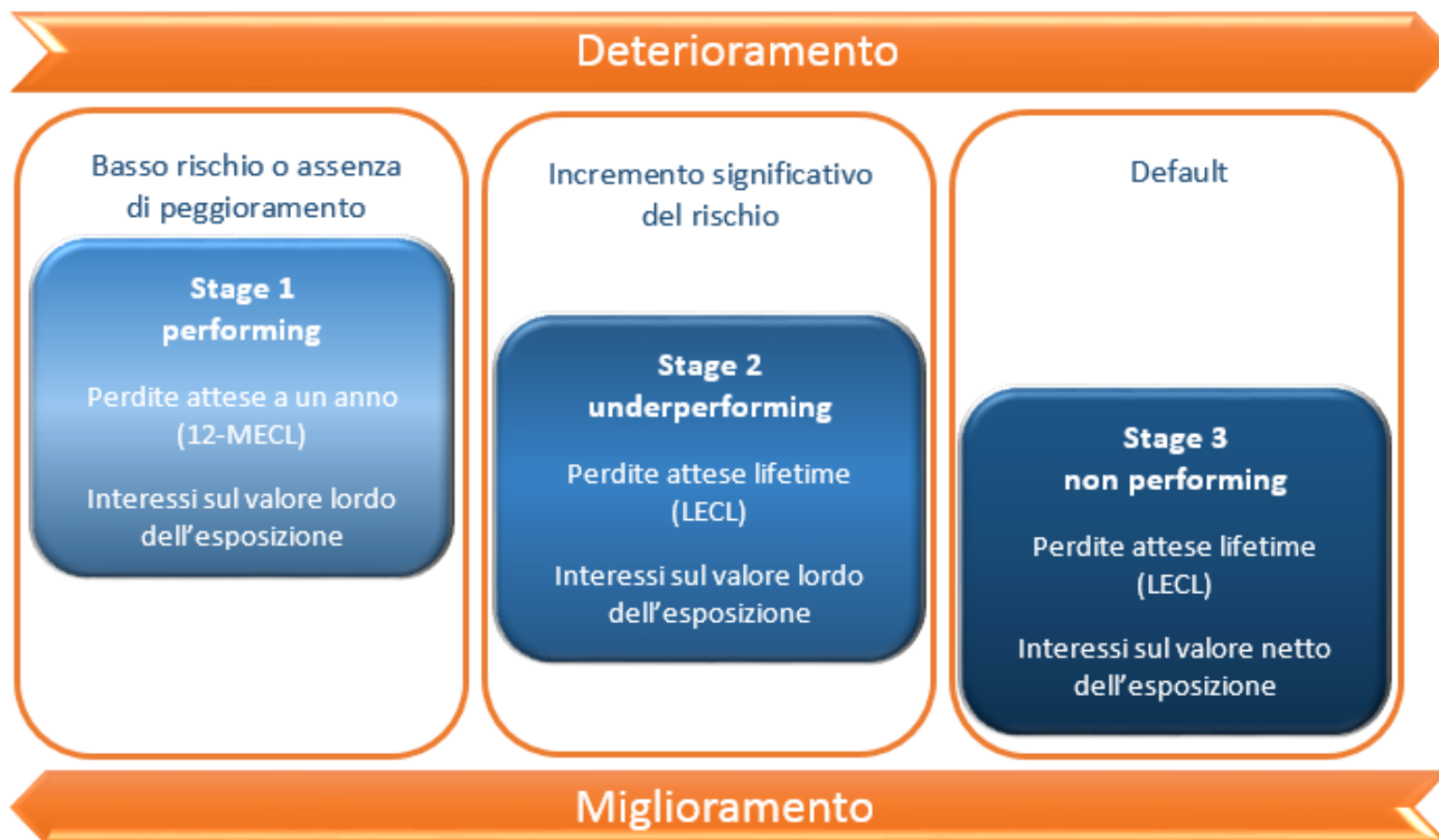
- l'entità deve valutare il fondo a copertura perdite relativo allo strumento finanziario a un importo pari alle perdite attese lungo tutta la vita del credito, se il rischio di credito dello strumento finanziario è significativamente aumentato dopo la rilevazione iniziale.

iii. Stage 3: Crediti *non performing*:

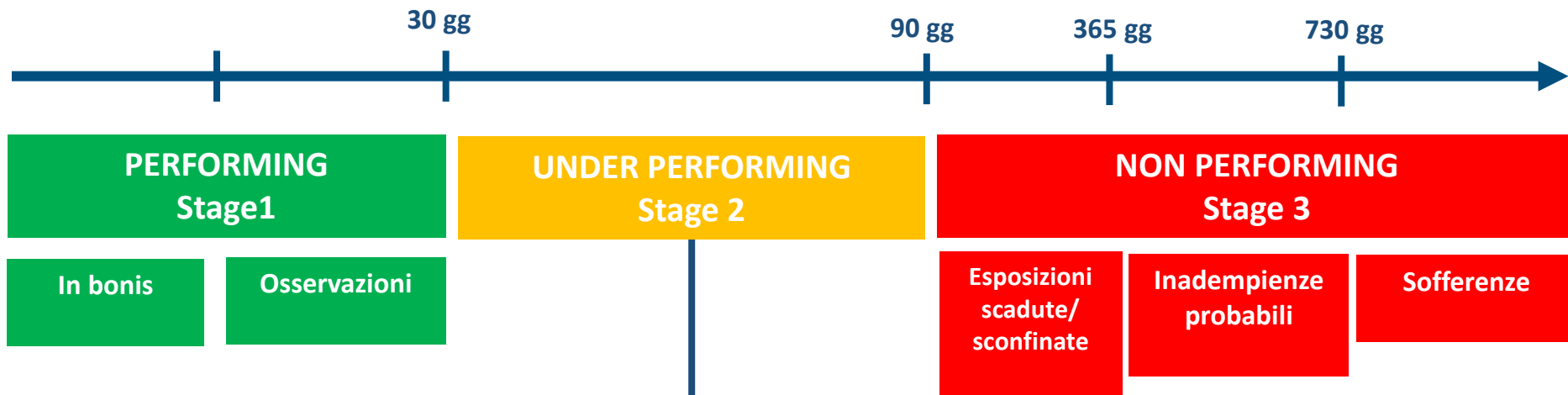
- Par. 5.4.4 «L'entità deve ridurre direttamente il valore contabile lordo dell'attività finanziaria quando non ha ragionevoli aspettative di recuperarla integralmente o parzialmente. La svalutazione costituisce un caso di eliminazione contabile»
- In quest'ultimo caso gli interessi attivi si rilevano sul nuovo valore che prosegue ad essere valutato col costo ammortizzato.

Il nuovo modello di impairment

Il passaggio da uno stage all'altro è in funzione del rischio di credito dell'attività finanziaria.



Il modello di valutazione del credito a 3 stadi



Crediti Stage 1 che hanno subito un peggioramento della qualità del credito e non sono più considerati a basso rischio.



- 1 Downgrading rating bancario
- 2 Misure di *Forbearance*
- 3 Scaduto > 30gg
- 4 Altri indicatori finanziari e non

INDICATORI DI EARLY WARNING
Indicatori finanziari e non finanziari per valutare lo stato di salute dei crediti (Asset Quality Review)

Stage 2: Gli unici 2 triggers previsti dall'IFRS 9!

Il principio contabile ci spiega che l'orizzonte di valutazione del credito deve essere spostato dai 12 mesi successivi all'intera vita del credito.

In particolare, l'IFRS 9 cita due casi (altri nell'appendice B):

- Par. 5.5.11: «Indipendentemente dal modo in cui l'entità valuti aumenti significativi del rischio di credito, vi è una presunzione relativa che il rischio di credito dell'attività finanziaria è aumentato significativamente dopo la rilevazione iniziale quando i pagamenti contrattuali sono scaduti da oltre 30 giorni.»

Si tratta del *past due* superiore ai 30 giorni.

- Attenzione al par. B5.5.20: «L'entità può confutare tale presunzione, ma può farlo solo qualora abbia a disposizione informazioni ragionevoli e dimostrabili attestanti che, anche se i pagamenti contrattuali sono scaduti da più di 30 giorni, ciò non rappresenta un aumento significativo del rischio di credito di uno strumento finanziario, ad esempio quando il mancato pagamento deriva da un errore amministrativo.

Si tratta di una applicazione del principio: **COMPLY OR EXPLAIN**

- Par. 5.5.12: Attività finanziarie modificate e rinegoziate per problemi di inadempimento e non per opportunità commerciali.

Si tratta delle *forbearances* (concessioni).



Una lista di triggers per le banche: I triggers dello Stage 2

Emergency financing

Finanziamenti in Past due banca > 30 gg
(materialità > 5%?)

Segnalazione a sofferenza c/o altre banche
(per importo < 5% esposizioni totali)

In osservazione o past-due su altre banche del gruppo

Riduzione Equity
(> 50% o PN negativo)

PFN/EBITDA > 6

DSCR < 1,1
(fra un anno ed il successivo)

Riduz. Fatturato
(> 30% o perdita cliente importante)

Debiti verso erario o dipendenti scaduti (se rilevanti)

Cash flows
(riduzione MOL > 20%)

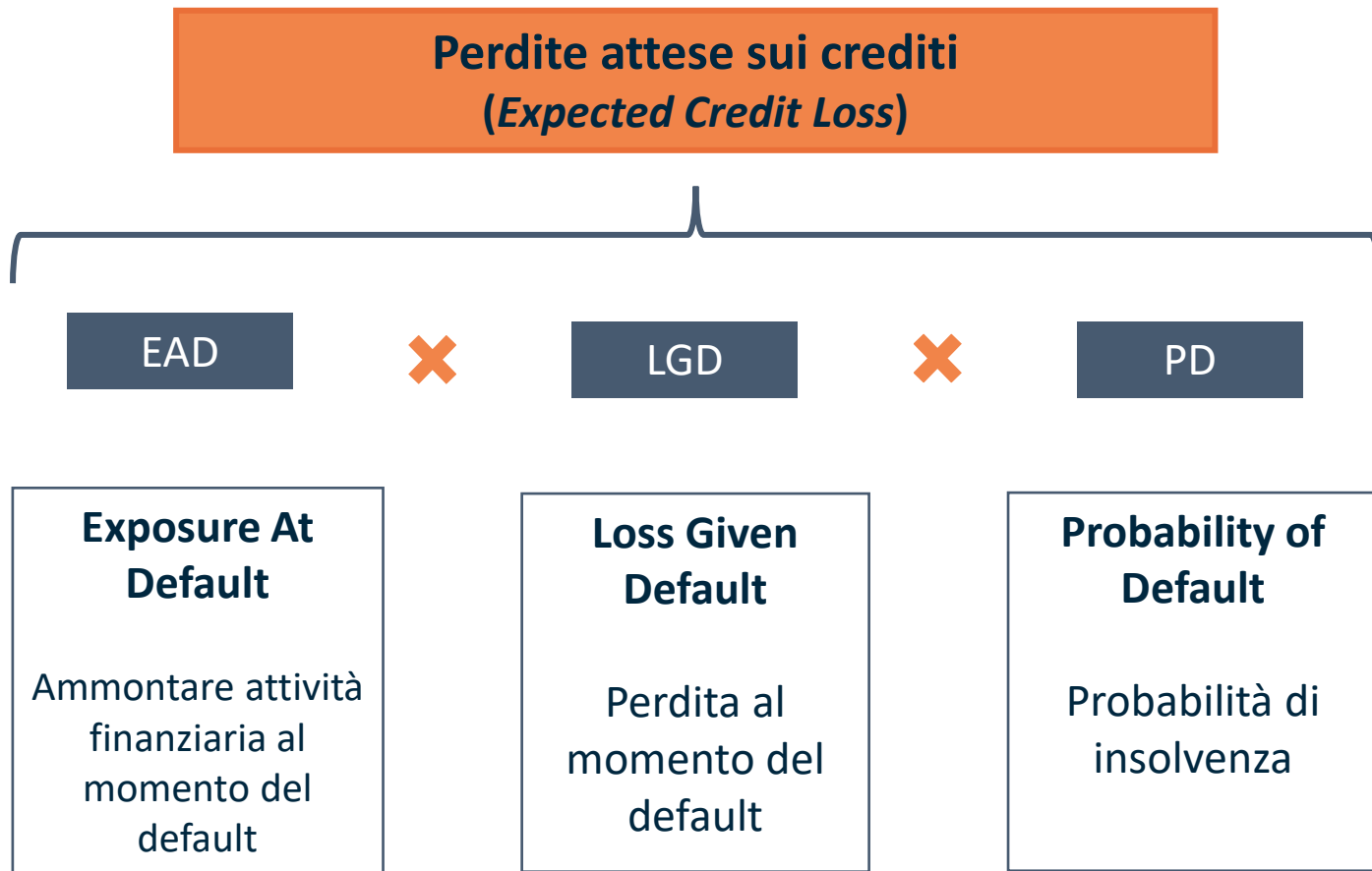
Incremento rating in 1 mese di 2 classi
(superamento soglia rating prime)

Raggiunte ultime classi Rating interno
(posiz. in bonis)

- ✓ le Guidelines BCE prevedono automatismi nella riclassificazione a Underperforming
- ✓ la banca può spegnere i «soft» *triggers* a fronte di comprovate circostanze e/o di esiti positivi dell'impairment test (comply or explain)

Le regole di base del costo del credito

Il passaggio da uno stage all'altro è in funzione del rischio di credito dell'attività finanziaria.



La stima della perdita attesa

Perdita attesa in stage 1

Soggetto	Stage	Data riferimento	Data accensione	Utilizzato	Classe di Rating	Ageing	PD	LGD	EAD	PA IFRS9 (PD*LGD*EAD)
MARIO ROSSI SRL	1	30/09/18	01/12/16	€ 972.737,45	5	13 - 24 mesi	0,47%	17,53%	€ 951.780,05	€ 780,32
LUIGI BIANCHI SPA	1	30/09/18	24/07/17	€ 855.677,16	7	13 - 24 mesi	1,59%	29,59%	€ 802.361,79	€ 3.782,39

Perdita attesa in stage 2

Soggetto	Stage	Data riferimento	Data accensione	Utilizzato	Classe di Rating	Ageing	PD	LGD	EAD	PA IFRS9 (PD*LGD*EAD)
NERI SRL	2	30/09/18	01/02/16	€ 1.205.636,67	9	25 - 36 mesi	24,93%	39,18%	€ 1.183.121,73	€ 115.558,51
VERDI SPA	2	30/09/18	01/08/13	€ 1.193.846,58	9	61 - 72 mesi	16,11%	31,79%	€ 1.163.358,20	€ 59.587,88
MORI SRL	2	30/09/18	17/11/17	€ 1.106.477,26	7	<= 12 mesi	43,26%	45,80%	€ 1.103.313,62	€ 218.597,44

Perdita attesa in stage 3

Soggetto	Stage	Interessi 01-12/2018	Data accensione	Data scadenza	Utilizzate	Accordate	Classe di Rating	Ageing	PD	LGD	EAD	PA IFRS9 (PD*LGD*EAD)
BETA SRL	3	€ 508,90	01/01/17	30/09/22	€ 22.507	€ 20.453	11	13 - 24 mesi	100%	84,66%	€ 22.507,34	€ 19.054,71

Forward looking approach

- Le perdite attese devono essere determinate in una modalità che rifletta (IFRS9, par. 5.5.17):
 - un ammontare obiettivo e pesato per le probabilità, determinato valutando un range di possibili risultati;
 - il valore temporale del tempo;
 - ogni ragionevole e supportabile informazione, disponibile senza eccessivi costi o sforzi alla data di reporting, circa eventi passati, condizioni correnti e previsioni di condizioni economiche future (*forward looking approach*)
- Le perdite attese vanno rilevate a conto economico in contropartita di un fondo a copertura perdite.
- Il fondo va incrementato o ridotto in funzione della valutazione periodica sulle perdite attese.

Rischio di inadempimento (*risk of default*)

Sussistono delle presunzioni:

- Rischio di inadempimento tra la data di rilevazione iniziale e data di riferimento del bilancio è aumentato significativamente se vi è uno scaduto superiore a 30 giorni.
- Rischio di inadempimento non si presume aumentato significativamente se alla data di riferimento del bilancio l'attività finanziaria ha un basso rischio di credito.
- Il default si presume sia avvenuto se vi è uno scaduto superiore a 90 giorni.

Nuova definizione di default (Dod)

Fino al 31.12.2020	Dal 01.01.2021
<p>La banca classifica il cliente a default quando risulta un arretrato di pagamento che rappresenti almeno il 5% del totale delle esposizioni del cliente verso la banca.</p>	<p>La banca classifica il cliente a default quando risulta un arretrato di oltre 100 euro per le persone fisiche, oltre 500 euro per le imprese (*) che rappresenti più dell'1% del totale esposizioni del cliente verso la banca. (*) La soglia dei 500 euro è ridotta a 100 euro per le imprese che, individuate come tali sulla base del Settore di Attività Economica (SAE), presentano un indicatore dimensionale inferiore a 2,5 milioni di euro ed esposizioni verso la banca per un ammontare complessivo inferiore a 1 milione di euro.</p>
<p>La banca classifica il cliente a default se l'arretrato di pagamento si protrae per oltre 90 giorni consecutivi.</p>	<p>La banca classifica il cliente a default se l'arretrato di pagamento si protrae per oltre 90 giorni consecutivi.</p>
<p>Lo stato di default decade a partire dal momento in cui il cliente regolarizza verso la banca l'arretrato di pagamento o rientra dallo sconfinamento di c/c.</p>	<p>Lo stato di default permarrà per almeno 90 giorni dal momento in cui il cliente regolarizza verso la banca l'arretrato di pagamento o rientra dalla sconfinamento di c/c.</p>
<p>Per evitare il classamento a default è ammessa la compensazione degli scaduti con le disponibilità presenti sulle altre linee di credito.</p>	<p>La normativa non ammette più la compensazione degli scaduti con le disponibilità presenti sulle altre linee di credito. Quindi cliente in default anche in presenza di disponibilità su altre linee di credito.</p>

Le nuove linee guida sulla concessione e il monitoraggio del credito (LOM)



Nuove linee guida LOM (*Loan Origination and Monitoring*)

Nel maggio 2020 l'EBA (*European Banking Authority*) ha sentito la necessità di rafforzare il framework delle politiche creditizie degli istituti di credito introducendo diversi criteri nella valutazione del rischio di credito.

Allineamento meccanismi di governance

« La propensione al rischio di credito, la strategia di gestione del rischio e la politica generale relativa al rischio credito dovrebbero essere allineate al rischio complessivo dell'ente»

Approccio risk based

«L'obiettivo delle politiche dovrebbe essere quello di promuovere un approccio proattivo al monitoraggio della qualità creditizia...»

ESG

«Gli enti dovrebbero incorporare i fattori ESG e i rischi associati nelle politiche di gestione dei rischi»

La lista dei documenti da esaminare (allegato 2 linee guida EBA)

1. Informazioni sulla finalità del prestito
2. Se del caso, prova della finalità del prestito
3. Prospetti di bilancio e note di accompagnamento a livello di entità singola e a livello consolidato (stato patrimoniale, conto economico, flusso di cassa) relativi a un periodo ragionevole, conti certificati o sottoposti a revisione contabile, se del caso
4. Relazione/prospetto di anzianità dei crediti
5. Piano aziendale sia per il cliente che in relazione alla finalità del prestito
6. Proiezioni finanziarie (stato patrimoniale, conto economico, flusso di cassa)
7. Evidenza dei pagamenti fiscali e delle passività fiscali
8. Dati dei registri dei crediti o degli uffici crediti, contenenti quanto meno informazioni sulle passività finanziarie e sugli arretrati di pagamento
9. Informazioni sul rating del credito esterno del cliente, se del caso
10. Informazioni sulle clausole restrittive esistenti e sul loro rispetto da parte del cliente, se del caso
11. Informazioni su importanti contenziosi che vedono coinvolto il cliente al momento della richiesta
12. Informazioni sulla garanzia reale, se del caso
13. Attestazione della proprietà della garanzia reale, se del caso
14. Attestazione del valore della garanzia reale
15. Attestazione dell'assicurazione della garanzia reale
16. Informazioni sull'esigibilità della garanzia (nel caso di un prestito specializzato, descrizione della struttura e del pacchetto di garanzie reali dell'operazione)
17. Informazioni sulle garanzie personali, altri fattori di attenuazione del rischio di credito e garanti, se del caso
18. Informazioni sulla struttura proprietaria del cliente ai fini della prevenzione e del contrasto del riciclaggio e della lotta al finanziamento del terrorismo (AML/CFT)



In tema di analisi e *forward looking*



Analisi della posizione finanziaria del cliente

128. Ai fini dell'analisi della posizione finanziaria nell'ambito della valutazione del merito creditizio, come sopra specificato, gli enti dovrebbero considerare gli elementi che seguono:

- a. la posizione finanziaria attuale e prospettica, compresi i bilanci, la fonte della capacità di rimborso per adempiere gli obblighi contrattuali, anche in caso di possibili eventi sfavorevoli, e, se del caso, la struttura patrimoniale, il capitale circolante, il reddito e il flusso di cassa;
- b. se del caso, il livello di leva finanziaria, la distribuzione dei dividendi e le spese in conto capitale effettive e previste del cliente, nonché il suo ciclo di conversione di cassa in relazione alla linea di credito in esame;
- c. se del caso, il profilo di esposizione fino alla scadenza, in relazione ai potenziali movimenti di mercato, come le esposizioni denominate in valuta estera e le esposizioni garantite da veicoli di rimborso;
- d. se del caso, la probabilità di default, sulla base del credit scoring o del rating interno;



In tema di analisi e *forward looking*

118. Gli enti dovrebbero valutare la capacità attuale e futura del cliente di adempiere le obbligazioni derivanti dal contratto di prestito. Gli enti dovrebbero inoltre analizzare la domanda di prestito del cliente per assicurare che questa sia in linea con la propensione al rischio di credito, le politiche, i criteri di concessione del credito, i limiti e le relative metriche dell'ente, nonché con le misure macroprudenziali pertinenti se applicate dall'autorità macroprudenziale designata.

119. Gli enti dovrebbero considerare quali principali fonti di rimborso il flusso di cassa generato dalle operazioni ordinarie del cliente e, ove applicabile nell'ambito delle finalità del contratto di prestito, gli eventuali proventi derivanti dalla cessione delle attività.

120. Nel valutare il merito creditizio del cliente, gli enti dovrebbero porre enfasi su una stima realistica e sostenibile del reddito e del flusso di cassa futuro del cliente, e non sulla garanzia reale disponibile. La garanzia reale non dovrebbe essere di per sé un criterio dominante per l'approvazione di un finanziamento e non può di per sé giustificare l'approvazione di un contratto di prestito. La garanzia reale dovrebbe essere considerata la seconda via d'uscita dell'ente in caso di default o di deterioramento significativo del profilo di rischio e non la fonte primaria di rimborso, ad eccezione di quando il contratto di prestito prevede che il rimborso del prestito si basi sulla vendita dell'immobile dato in garanzia o sulla liquidità fornita a garanzia



Segue: focus su indicatori e stress tests

e. l'uso di opportune metriche e indicatori finanziari, specifici per classe di attività o per tipo di prodotto, in linea con la loro propensione al rischio di credito e con le politiche e i limiti ad esso relativi stabiliti in conformità delle sezioni 4.2 e 4.3, anche considerando le metriche di cui all'allegato 3 nella misura in cui ciò sia applicabile e adeguato alla specifica proposta di credito.

129. Gli enti dovrebbero assicurare che le proiezioni finanziarie utilizzate nell'analisi siano realistiche e ragionevoli. Tali proiezioni/previsioni dovrebbero essere basate almeno sulla proiezione futura di dati finanziari passati. Gli enti dovrebbero valutare se tali proiezioni sono in linea con le proprie previsioni economiche e di mercato. Laddove nutrono timori sostanziali riguardo all'affidabilità di tali proiezioni finanziarie, gli enti dovrebbero effettuare le proprie proiezioni sulla posizione finanziaria e sulla capacità di rimborso dei clienti.

130. Se del caso, nel concedere un prestito a una società di partecipazione («holding»), gli enti dovrebbero valutare la posizione finanziaria di quest'ultima sia come entità separata, ad esempio a livello consolidato, sia come entità singola, se la società di partecipazione non è essa stessa una società operativa o se gli enti non dispongono di garanzie concesse dalle società operative alla società di partecipazione.

131. Nel valutare la posizione finanziaria dei clienti, gli enti dovrebbero valutare la sostenibilità e la fattibilità della futura capacità di rimborso in condizioni potenzialmente avverse pertinenti per il tipo e la finalità del prestito e che possono verificarsi nel corso della durata del contratto di prestito. Tali eventi possono comprendere una riduzione del reddito e di altri flussi di cassa, un aumento dei tassi di interesse, un ammortamento negativo del prestito, pagamenti differiti del capitale o degli interessi, un deterioramento delle condizioni di mercato e operative per il cliente e variazioni dei tassi di cambio, se del caso.

Gli indicatori di analisi (all. 3) suggeriti dall'EBA

A. Prestiti ai consumatori

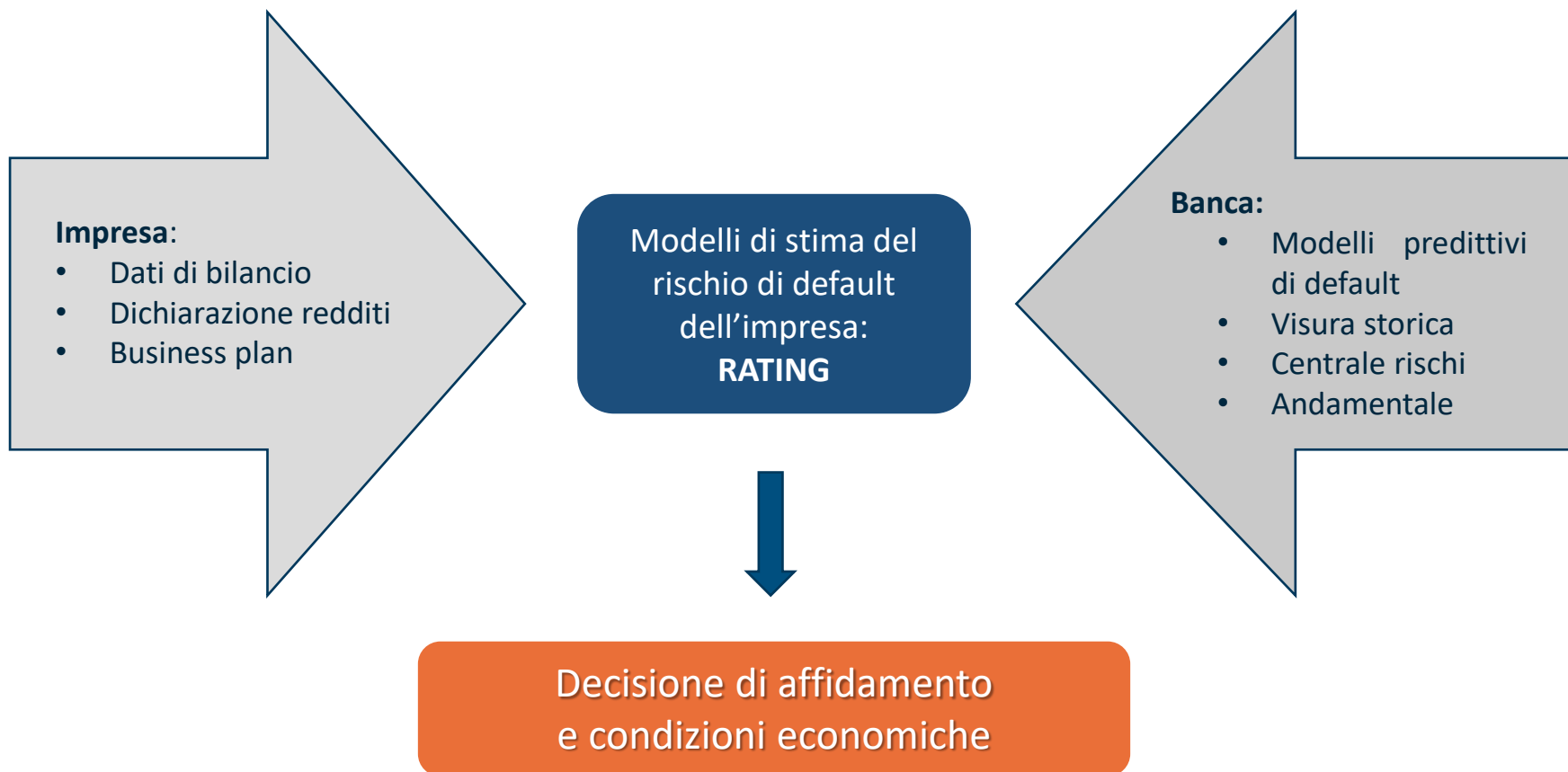
1. Loan to income
2. Loan service to income
3. Debt to income
4. Debt service to income
5. LTV

B. Prestiti a microimprese, piccole, medie e grandi imprese

6. Equity ratio (capitale proprio/attività totali)
7. debt-to-equity ratio (a lungo termine)
8. EBITDA
9. Debt yield (risultato netto di gestione/importo del prestito)
10. Debito gravato da interessi/EBITDA
11. Enterprise value (somma del valore di mercato delle azioni ordinarie, delle azioni privilegiate, dei debiti e degli interessi di minoranza, meno la liquidità e gli investimenti)
12. Capitalisation rate (risultato netto di gestione/valore di mercato)
13. Qualità dell'attivo
14. Total debt service coverage ratio (EBITDA/servizio del debito complessivo)
15. Cash debt coverage ratio (flusso di cassa netto generato dall'attività operativa diviso la media delle passività correnti della società in scadenza entro un certo periodo di tempo)
16. Coverage ratio (totale delle attività correnti diviso per il totale del debito a breve termine)
17. Analisi dei flussi di cassa futuri
18. Rendimento delle attività totali
19. Debt service



L'elemento comune: il rating



Gli aspetti generali del rating

A COSA SERVONO?

- Rappresentano in modo sintetico il grado di rischio di credito della controparte e influenzano il pricing

COME SI REALIZZANO?

- Determinazione statistica di uno score
- Trasformazione della PD in uno score

LE DETERMINANTI DELLO SCORE

- Analisi economico finanziaria
- Centrale Rischi
- Analisi qualitativa



Il grado di rischio del debitore

Le determinanti della probabilità di default



Informazioni sull' andamentale

Le determinanti della probabilità di default

Crediti per cassa

Situazione corrente

Categoria	Localizzazione	Durata Residua	Divisa	Import Export	Tipo Attività	Stato Rapporto	Tipo Garanzia	Ruolo Affidato	Accordato	Accordato Operativo	Utilizzato	Importo Garantito
RISCHI AUTOLIQUIDANTI	Udine	Fino a 1 anno	Euro	Operazioni diverse da import e export	Anticipo sbf, su fatture, su effetti e doc. rapp. cred. comm. (anticipi)	Rapp non contestati- crediti diversi da scaduti e sconfinanti	Assenza di garanzie reali e/o privilegi	0	60.000	60.000	54.782	0

Categoria	Localizzazione	Durata Originaria	Durata Residua	Divisa	Import Export	Tipo Attività	Stato Rapporto	Tipo Garanzia	Ruolo Affidato	Accordato	Accordato Operativo	Utilizzato	Saldo Medio	Importo Garantito
RISCHI A SCADENZA	Udine	Oltre cinque anni	Oltre 1 anno	Euro	Operazioni diverse da import e export	Rischi a scad. diversi dai codici (22,23,24,25,26,28)	Rapp non contestati- crediti diversi da scaduti e sconfinanti	Assenza di garanzie reali e/o privilegi	0	170.000	170.000	170.000	0	0

Crediti per cassa

Situazione corrente

Categoria	Localizzazione	Divisa	Import Export	Stato Rapporto	Tipo Garanzia	Ruolo Affidato	Accordato	Accordato Operativo	Utilizzato	Saldo Medio	Importo Garantito
RISCHI A REVOCA	Schio	Euro	Operazioni diverse da import e export	Rapp non contestati- crediti diversi da scaduti e sconfinanti	Assenza di garanzie reali e/o privilegi	0	150.000	150.000	148.882	44.013	0



Indicatori qualitativi e di trend

Le determinanti della probabilità di default

Informazioni
geo - settoriali



- ✓ Diversificazione portafoglio
- ✓ Andamento settore
- ✓ Attrattività geo- settoriale

Utilizzi



Rischi a revoca **utilizzati** a
sistema

Accordato a revoca a sistema

Debiti finanziari a sistema

Fatturato

Elasticità
di cassa

Moratorie e
trend
fatturato

Documenti contabili

SOGGETTI	DOCUMENTAZIONE CIVILISTICA	DOCUMENTAZIONE FISCALE
Società di capitali	<ul style="list-style-type: none">✓ Bilancio d'esercizio depositato✓ Situazioni infrannuali	<ul style="list-style-type: none">✓ Non determinante per il rating
Società di persone e ditte individuali	<ul style="list-style-type: none">✓ Non determinante per il rating	<ul style="list-style-type: none">✓ Modello Unico✓ Fascicolo Irap



Linee guida EBA: cosa impariamo allora?

Cosa «piace» alla banca?

- Alle banche piace avere a che fare con imprese che dimostrino di avere un saldo presidio delle grandezze finanziarie.
- I progetti e le richieste di finanziamento vanno comunicate con professionalità e facendo comprendere di aver ben esaminato i risvolti finanziari delle proprie scelte.
- La cura nei documenti e nella qualità dei numeri è di fondamentale importanza. Alla fine se ci pensiamo chi è il più interessato ai numeri dell'impresa?
- L'impresa stessa prima della banca!

Se si lavora con qualità sulla reportistica finanziaria sarà l'impresa stessa la prima beneficiaria!



Il biglietto da visita

- Il miglior biglietto da visita è costituito da:
 - Buona storia creditizia
 - Dati contabili aggiornati
 - Analisi a supporto delle richieste
 - Comunicazione fluida e trasparente con gli intermediari



Come si realizza un'efficace monitoraggio dell'andamento aziendale e la pianificazione finanziaria?

- 1) Predisponendo e analizzando periodicamente situazioni storiche in grado di guardare non solo alle dinamiche economiche dell'azienda, ma anche a quelle finanziarie (e quindi complete anche di rendiconto finanziario!).

Studiare il passato è un po' come guidare guardando nello specchietto retrovisore tuttavia molte delle problematiche che si osserveranno in futuro hanno delle radici nel passato.

Ogni azienda dovrebbe quindi munirsi di adeguati strumenti per poter realizzare una buona analisi storica (un foglio Excel, un software, ecc.).



I tipici errori in azienda

Inseguire valori ECONOMICI e PATRIMONIALI porta a compiere classici errori che possono condurre anche a serie conseguenze:

- Abbiamo prodotto utili quindi va tutto bene.
- Concentrarsi esclusivamente sulla dimensione del fatturato porta a minore attenzione alla solvibilità dei creditori.
- Inseguire il fatturato porta a seguire clienti a scarso margine. A conti fatti ridurre dei costi fissi e concentrarsi su buoni clienti può trasformare una azienda grande e poco redditizia in una più piccola ma che produce il doppio del cash flow.
- Il mancato monitoraggio del flusso di cassa porta ad accumulare magazzino senza rendersi conto che la liquidità che manca si è cristallizzata nelle scorte.



Quali numeri interessano maggiormente alle banche?

- E' meglio possedere una grande vasca che però è vuota o avere un rubinetto che pompa liquidità?
- Alla banca interessa anzitutto la capacità di produrre un buon reddito che si trasformi in flusso di cassa (quindi che non resti intrappolato nei crediti verso clienti o nel magazzino).
- Alla banca interessa poi capire se il capitale è investito bene e genera reddito. Pensate al seguente esempio:
 - E' meglio un'azienda che fattura € 1.000.000 con € 5.000.000 di investimenti all'attivo od è meglio un'azienda che fattura € 1.000.000 con € 2.000.000 di investimenti all'attivo?
 - La seconda azienda è più efficiente perché ha bisogno di meno capitale per funzionare!



Dalla dimensione economico-patrimoniale alla dimensione finanziaria

Un'impresa di successo che voglia mantenere i requisiti della continuità aziendale deve essere in grado **contemporaneamente** di:

- produrre risultati economici soddisfacenti, ovvero generare un adeguato MOL/EBITDA;
- trasformare il proprio MOL/EBITDA in un flusso di cassa sufficiente per:
 - Remunerare i finanziatori a titolo di debito dell'impresa.
 - Pagare i propri impegni tributari nei confronti del fisco.
 - Effettuare nuovi investimenti.
 - Remunerare i soci per il capitale prestato a titolo di equity.



I numeri di struttura più importanti

- Due sono i principali punti di attenzione per una banca:
 - Quanto debito ha l'azienda rispetto al patrimonio. Questo rapporto si chiama «Posizione finanziaria netta/Equity» e misura l'equilibrio fra quanto la banca finanzia e quanto la proprietà dell'impresa ha finanziato l'iniziativa.
 - $PFN/EQUITY < 3$ Situazione di equilibrio
 - $3 < PFN/EQUITY < 5$ Situazione di potenziale rischio
 - $PFN/EQUITY > 5$ Situazione di elevato rischio
 - Quanto debito ha l'azienda rispetto al suo margine operativo lordo. Questo rapporto si chiama «Posizione finanziaria netta/EBITDA» ed è come se misurasse in quanti anni l'impresa è in grado di rimborsare i debiti col proprio margine operativo (non più di 6!)



Come si realizza un'efficace monitoraggio dell'andamento aziendale e la pianificazione finanziaria?

2) Stesura di piani industriali pluriennali (c.d. business plan) in grado di aiutare l'azienda a guardare avanti su un orizzonte temporale più ampio e pianificare i propri investimenti e le relative coperture.

Con le nuove linee guida dell'EBA, le Banche valutano il merito creditizio non più sulle garanzie prestate, viste come ultima risorsa per fare fronte all'eventuale insolvenza del creditore, ma sui piani prospettici credibili e documentati che le imprese sapranno presentare (pianificazione *forward looking*).



Credito delle garanzie o del DSCR?

- Salireste su un elicottero con un «neo-patentato» al suo primo volo se questo vi offrisse a garanzia di eventuali danni la propria abitazione?
- Probabilmente no!
- La garanzia per la banca non serve a determinare il merito di credito. Escutere una garanzia è un costo per la banca e non è attività semplice (pensate alle aste immobiliari).
- L'azienda deve dimostrare di saper sostenere il debito coi propri flussi di cassa e non con le garanzie!

142. Gli enti dovrebbero considerare quali principali fonti di rimborso il flusso di cassa generato dalle operazioni ordinarie del cliente e, ove applicabile nell'ambito delle finalità del contratto di prestito, gli eventuali proventi derivanti dalla cessione delle attività.

143. Nel valutare il merito creditizio del cliente, gli enti dovrebbero porre enfasi su una stima realistica e sostenibile del reddito e del flusso di cassa futuro del cliente, e non sulla garanzia reale disponibile. La garanzia reale non dovrebbe essere di per sé un criterio dominante per l'approvazione di un finanziamento e non può di per sé giustificare l'approvazione di un contratto di prestito. La garanzia reale dovrebbe essere considerata la seconda via d'uscita dell'ente in caso di default o di deterioramento significativo del profilo di rischio e non la fonte primaria di rimborso, ad eccezione di quando il contratto di prestito prevede che il rimborso del prestito si basi sulla vendita dell'immobile dato in garanzia o sulla garanzia reale liquida fornita.



La valutazione della sostenibilità del debito

Analisi della posizione finanziaria del cliente

150. Ai fini dell'analisi della posizione finanziaria nell'ambito della valutazione del merito creditizio, come sopra specificato, gli enti dovrebbero considerare gli elementi che seguono:

- a. la posizione finanziaria attuale e prevista, compresi i bilanci e la struttura patrimoniale, il capitale circolante, il reddito, il flusso di cassa e la fonte della capacità di rimborso per adempiere gli obblighi contrattuali, ad esempio **la capacità di servizio del debito**, anche in caso di possibili eventi sfavorevoli (cfr. anche l'analisi di sensibilità); le voci da analizzare dovrebbero comprendere, a titolo non esaustivo, **il flusso di cassa disponibile per il servizio del debito della linea di credito in esame**;

- Cosa significa «capacità di servizio del debito»?
- Significa essere in grado di sostenere le uscite finanziarie pregresse e future, condizione verificata dal DSCR!

$$DSCR = \frac{EBITDA \pm \Delta CCNC - Cash Flow fiscale}{Flusso finanziario a servizio del debito (capitale + interessi)}$$



FORMAZIONE E CONSULENZA SPECIALIZZATA IN
FINANZA AZIENDALE, CONTROLLO DI GESTIONE E BANKING.

inFinance S.r.l.
Via Massena 4 20145 Milano
P. IVA 09220050968

t. +39 02 8689 1763
info@infinance.it
www.infinance.it

Seguici anche su    

Il sistema interno di gestione per
la qualità è certificato secondo la
norma UNI EN ISO 9001:2015 per i
settori EA 35 e EA 37

