

Il circolo “Palazzo Tenta 39” presenta la 2^a conferenza tematica del 2009



Sabato 28 marzo ore 18,00
Sala Consiliare - Via Roma, Bagnoli Irpino (AV)

Tema:

Impresa: come costituire e gestire un’azienda. Interazione con le banche

Relatori: dott. Alfonso Dello Buono

Ritengo indispensabile iniziare il mio intervento riportando le parole del Governatore della Banca d’Italia Mario Draghi pronunciate in data 17 marzo u.s. in occasione dell’audizione presso la Commissione Finanze del Senato : “....il credito è e deve restare attività imprenditoriale...”. L’espressione è forte ancorché oziosa e scontata. Dettata dalla necessità di rispondere ad una proposta di affidare alle Prefetture il controllo sull’erogazione del credito nelle Province di pertinenza, l’affermazione rende giustizia su atavici pregiudizi nei confronti degli Istituti Bancari. Il mio intento non è quello di dimostrare che il comportamento degli operatori bancari è da considerarsi ineccepibile (...me ne guarderei bene!), ma certamente trovo assolutamente paradossale definire **avveduto** un imprenditore che seleziona la propria clientela in ragione della relativa solvibilità ed aggettivare come **stretta creditizia** analoghi comportamenti tenuti dagli Istituti bancari. Senza voler andare oltre in questa inutile disamina, viene spontaneo chiedersi come può una Prefettura dare contezza della congruità di erogazione del credito. Esistono presso questa struttura competenze e professionalità adatte alla bisogna?...ed ancora ..quale deve essere il metro di giudizio e come deve essere attivato?... forse dal ricorso da parte di qualche operatore economico o di qualche privato?...arriveremo ad erogare il credito con Decreto Prefettizio?...o il controllo si esaurirebbe in una semplice segnalazione di inadeguatezza nei confronti di una Banca?.. Si comprende bene che la questione può assumere contorni veramente delicati.

L’erogazione del credito, quindi, è da considerarsi attività squisitamente imprenditoriale...e qualsiasi attività imprenditoriale può ritenersi tale qualora venga esercitata con profitto, prestando la massima attenzione all’equilibrio patrimoniale, finanziario ed economico. Considerazioni banali, ma che troppo spesso non sono considerate se riferite all’attività bancaria. Una Banca, come qualsiasi altra impresa, deve costantemente monitorare l’equilibrio tra costi e ricavi, solvibilità della propria clientela, possibilità di sopravvivenza nel medio/lungo termine. Il tutto si sostanzia nell’applicazione di pricing adeguati su assistenze creditizie misurate congrue rispetto alle capacità di reddito, finanziarie e patrimoniali dei richiedenti.

Sono proprio queste necessità a creare, in taluni casi, incomprensioni tra Banca e clientela, ma queste incomprensioni, a ben vedere, sono le stesse che quotidianamente possono crearsi tra qualsiasi altra impresa o un privato e l’ambiente economico che la/o circonda (ritardo nella consegna dei beni, adeguamento dei prezzi all’andamento del mercato, diniego alla fornitura per precedenti insolvenze, difformità qualitativa del bene richiesto, etc.). Certamente si tratta di disguidi sgradevoli, ma qualsiasi attività imprenditoriale è esposta a rischi in continuo itinere che possono indurre a modifiche di strategie, pricing e comportamenti o indurre in errori in perfetta buona fede. L’attività bancaria non sfugge a queste regole. Dal discorso, ovviamente, devono essere enucleati eventuali comportamenti fraudolenti.

I rapporti tra banche e privati, relativamente all’erogazione del credito, sono sicuramente meno complessi rispetto a quelli che si instaurano tra banche ed aziende. Del resto lo stesso fabbisogno di assistenza creditizia di una famiglia si concretizza in poche e ben delineate forme tecniche : mutui ipotecari e chirografari, credito al consumo nella forma classica o incorporato in una carta di credito rateale, piccolo scoperto di c/c (in dosi ragionevoli e mai superiori a 2/3 volte il reddito familiare). E’ certamente superfluo precisare che non sono idonee forme tecniche di smobilizzo crediti o assistenza all’importazione o il leasing o qualsiasi altra forma

tipica di assistenza creditizia aziendale. La stessa istruttoria risulta molto più agevole con la presentazione di semplice documentazione probatoria del reddito prodotto, eventualmente integrata da documenti necessari per la concessione di assistenza particolare (classico esempio è rappresentato dalla stima di un immobile eventualmente da ipotecare). La Banca, da parte sua, effettua indagini sull'esposizione finanziaria del richiedente, sulla eventuale presenza di atti pregiudizievoli e valuta la compatibilità della richiesta rispetto alla sua capacità di rimborso.

Il momento che stiamo vivendo (vedi crisi mutui subprime e default delle famiglie americane) ci impone di soffermarci sulla situazione debitoria delle famiglie italiane.

Composizione passività finanziarie famiglie italiane anno 2007:

- Mutui	39,6%
- Debiti comm. e altri prestiti	29,6%
- Credito al consumo	13,1%
- Altri conti passivi	13,0%
- Altro	4,7%

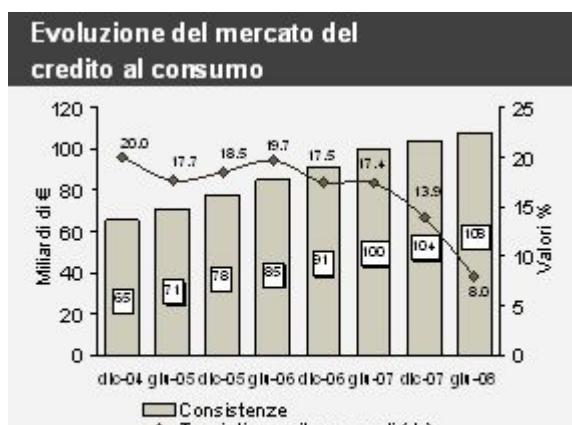
Fonte : Bankit.

Quale è il livello di indebitamento delle famiglie italiane?

- Pari a circa la metà del livello medio di indebitamento delle famiglie area Euro.
- Pari ad un terzo del livello registrato negli Stati Uniti e nel Regno Unito.
- Anche il livello di indebitamento rispetto al reddito disponibile è inferiore ai paesi prima citati.

Fonte : Crif.

Le due slides appena esposte confermano la tendenza degli italiani ad indebitarsi per l'acquisto di beni immobili anche se negli ultimi anni la richiesta di accesso al credito al consumo ha conosciuto un sostanziale aumento il cui recente ritracciamento è da ascrivere alla crisi economica che stiamo vivendo.



Fonte: XXV Osservatorio sul Credito al Dettaglio
Assofin-CRIF-Prometeia

Il grafico che stiamo osservando è illuminante sulla consistenza del fenomeno atteso che se i volumi del credito al consumo sono ancora in aumento (barre verticali), il relativo tasso di crescita annuale è valutato in sensibile contrazione con tendenza allo zero (linea spezzata).

Di certo appare inconfondibile la virtuosità delle famiglie italiane rispetto a quelle dell'area Euro o a quelle del Regno Unito ed USA. I numeri relativi ai vari indebitamenti sono volutamente omessi al fine di non spaventare la platea. Ma qual è la definizione di credito al consumo?

"Per credito al consumo si intende il credito per l'acquisto di beni e servizi ovvero per soddisfare esigenze di natura personale concesso ad una persona fisica (consumatore). Il credito al consumo può assumere la forma di dilazione del pagamento del prezzo dei beni e servizi acquistati ovvero di prestito o altra analoga facilitazione finanziaria. Non costituisce credito al consumo il prestito concesso per esigenze di carattere professionale del consumatore".

Punti di forza credito al consumo:

- Facile accesso
- Istruttoria rapida

Con Carta di Credito:

- Prestigio
- Trasparenza dell'operazione
- Ricostituzione del plafond disponibile
- Istruttoria unica utilizzabile in modo illimitato

Punti di debolezza:

- Pricing
- Spesso non consente la valutazione della propria capacità finanziaria (asseconde il raptus all'acquisto)
- Può provocare distorsione dei consumi
- Può ingenerare diseducazione finanziaria
- Può creare situazioni di default familiare

Dalla lettura di queste ulteriori slides possiamo concludere che il credito al consumo costituisce una fonte di finanziamento agile e veloce, stimola la domanda anche su prodotti il cui costo, se pagato in unica soluzione, non è congruente rispetto alla capacità di reddito di alcune famiglie, costituisce un volano per l'economia, si trasforma in un boomerang quando viene utilizzato smodatamente (...per dirla come il mio medico curante : il vino non fa male, ma provoca danni quando viene assunto in modo sproporzionato). Del resto le notizie che ci pervengono da oltre Oceano, dove le famiglie americane si sono indebitate oltre ogni ragionevole misura rischiando di incappare nel famoso Chapter 7 (procedura concorsuale dedicata ai privati che prevede la valutazione dei beni del debitore, la loro liquidazione e la distribuzione ai creditori), confermano direttamente che il rapporto debiti/reddito non può superare determinate soglie (anche in Italia è in discussione una legge su una procedura concorsuale dedicata ai privati).

Concludo questa breve disamina osservando che la proposta di stimolare la domanda interna concedendo incentivi sul credito al consumo è da considerarsi non condivisibile per diversi motivi:

- le famiglie che non sono in grado di indebitarsi non lo faranno neanche in presenza di un'agevolazione sui tassi di regolamento (esiste una palpabile differenza tra una rata di 200 euro ed una di 190 euro?)
- l'esigenza attuale non è quella di far indebitare le famiglie ma quella di aumentare il loro reale potere di acquisto e di migliorare, di conseguenza, la loro fiducia e la loro propensione al consumo
- chi finora ha sbagliato (leggi Stati Uniti in modo prioritario) sta lavorando al fine di riportare a livello accettabile il rapporto debiti/reddito delle famiglie (in sostanza la virtuosità italiana di cui si parlava innanzi non deve essere sconvolta...meglio restare in attesa di tempi migliori!..).

Sarebbe più opportuno agire sulla leva fiscale prima che improrogabili esigenze del bilancio statale rendano impossibile la manovra.

Più complesso appare il rapporto Banca/Impresa. A ben vedere possiamo valutare ancora più complessa la stessa costituzione di un'impresa. Pur considerando l'ormai annoso percorso di una normativa ancora da approvare e che consentirà con la sola iscrizione al Registro delle Imprese l'automatico rilascio di Partita IVA e Codice Fiscale e l'automatica iscrizione presso INPS, INAIL e quant'altro, la scelta della forma giuridica con la quale gestire un'azienda mette il neo imprenditore di fronte ad un groviglio di variabili fiscali, contabili ed amministrative in cui risulta veramente difficile districarsi. L'anomalia, tutta italiana, è rappresentata prioritariamente dalle discrasie esistenti tra le varie normative che prevedono alternativamente delle semplificazioni non recepite dall'una o dall'altra. Illuminante deve considerarsi la disciplina fiscale relativa alle SRL che, in taluni casi legati al numero dei componenti della compagine sociale, consente di tassare il reddito prodotto per quota parte ai soci piuttosto che alla società (applicazione dell'IRE piuttosto che dell'IRES). Parrebbe, quindi, che il legislatore fiscale voglia favorire quelle società di capitali (in forma SRL) dove rimane forte il connotato personale della compagine sociale. Il legislatore civile, di contro, lascia inalterato al limite minimo del capitale sociale di una SPA (euro 120 mila) l'obbligatorietà di nomina del collegio sindacale. Lo stesso soggetto imprenditoriale, pertanto, vede riservarsi diversi trattamenti. Non sarebbe opportuno spostare l'attenzione sulla consistenza del capitale investito per determinare l'obbligatorietà di nomina del collegio sindacale?e poi possiamo ancora valutare coerente e formalmente

corretto che la stessa maggioranza aggregatasi in una società di capitali elegga gli amministratori ed i loro controllori ?.... può creare più pregiudizio all'ambiente socio/economico il default di un'azienda con 130 mila euro di capitale ed un capitale investito di 500 mila euro o un'azienda con 100 mila euro di capitale ed un capitale investito di due milioni di euro?... Mi fermo qui non prima di osservare che un articolo apparso recentemente sul Sole 24 Ore elogiava l'ultima riforma del diritto societario affermando che, negli ultimi due anni, a fronte di un forte aumento delle SRL si sono dimezzate le nomine dei collegi sindacali. Indirettamente si conferma che la forma giuridica resta appetibile, ma si usufruisce della stessa limitando il ricorso ai mezzi propri. Si limita il Capitale Sociale ad un minimo che consente di non nominare il collegio sindacale. In sostanza sotto i nostri occhi si sta formando un esercito di società sottocapitalizzate e dovremmo anche rallegrarcene. Questo fenomeno avrà un impatto non positivo sui criteri di Basilea2 che analizzeremo molto sinteticamente a chiusura di questo intervento. Ribadisco che la scelta della forma giuridica di un'azienda resta argomento molto complesso e delicato che può avere un impatto molto importante sul livello di tassazione da sopportare, obblighi amministrativi e fiscali etc. Appare comunque di tutta evidenza che eventuali errori commessi nella costituzione di un'impresa possono essere sanati con la variazione della forma giuridica, dell'oggetto sociale, del sistema contabile etc. Anche qui un esempio molto illuminante è rappresentato dal ricorso all'impresa familiare che consente di assegnare ad altro/i soggetto/i fino al 49% del reddito annuo prodotto. Il meccanismo consente di abbassare l'aliquota marginale IRE dei contribuenti coinvolti con conseguente abbattimento dell'importo della tassazione netta. Anche in questo caso i calcoli non sono di poco conto attesa la necessità di considerare altre variabili quali versamenti contributivi, perdita del requisito di persona fiscalmente a carico etc. Alla fine della disamina possiamo concludere che il sistema economico/fiscale/civilistico italiano costituisce ancora un freno per le aziende e che molta strada deve essere virtuosamente percorsa. Queste problematiche non sono ammorbidite dalle regole UE in cui risulta ancora latitante un concreto sistema di armonizzazione fiscale e civilistica tra gli Stati membri.

Dovendo considerare l'interazione tra Banca ed azienda (..ed eventuali relative tensioni...) possiamo isolare tre momenti specifici nella vita di questo rapporto :

- fase di start up aziendale
- fase di maturità
- fase di crisi aziendale.

Chiaramente risulta anche più complessa la produzione di documentazione necessaria all'istruttoria dei fidi richiesti (qualunque sia la fase di vita aziendale presa in considerazione).

Interazione con le banche. Necessita determinare:

- Forme dell'assistenza
- Durata
- Consistenza
- Pricing
- Garanzie

Una volta acclarato il mix delle variabili sopra riportate si determina, di conseguenza, anche la documentazione da produrre che, si ribadisce, è sicuramente più corposa rispetto a quella richiesta per l'istruttoria di fido per un privato (bilanci, atti costitutivi, modelli unici, piani finanziari, budget aziendali etc.). In alcuni casi la produzione della documentazione può risultare anche complessa.

I motivi di contrasto tra Banca ed impresa nella fase di start up di quest'ultima si concentrano solitamente sul livello dell'assistenza e sulle garanzie a supporto. La valutazione di una neo azienda risulta di solito molto difficile. Tali difficoltà si intensificano quando i neo imprenditori non hanno alle spalle analoghe esperienze da poter valutare. In questa fase possono essere di supporto un buon apporto di mezzi propri e/o valide garanzie. Appare scontato osservare che in mancanza di questi elementi l'accesso al credito può risultare difficoltoso, ma in questa valutazione la Banca fa il suo mestiere e non interviene se reputa eccessivamente rischioso assistere l'azienda richiedente.

Di converso, nella fase di maturità aziendale i motivi di contrasto si spostano sul pricing degli affidamenti piuttosto che sulla consistenza degli stessi. In questo caso l'azienda tende a far valere la sua forza contrattuale mentre la Banca è alla ricerca del giusto equilibrio tra rischio e redditività.

Difficoltosa appare la gestione della fase di crisi di un'azienda. La Banca deve essere in grado di comprendere se il momento di scarsa brillantezza è passeggero oppure può portare al definitivo default aziendale. La revoca immediata degli affidamenti non sempre ripaga ma, anzi, può portare ad un inutile aggravamento delle difficoltà aziendali. In questo caso può essere di supporto lo scambio di informazioni tra le parti interessate e dovrebbe essere lo stesso imprenditore a rendersi parte attiva con proposte che potrebbero essere condivise dai partner finanziari. Purtroppo la casistica ci dice che in questa fase l'imprenditore tende ad assumere atteggiamenti dilatori degli impegni presi peggiorando la propria immagine. La Banca, dal canto suo, è indotta ad assumere comportamenti esclusivamente protettivi del suo rischio. Il gioco delle parti può pregiudicare situazioni che, in taluni casi, con un minimo di buon senso potrebbero essere gestite in modo non traumatico.

Ma, si comprende bene, in tutti i casi esaminati le variabili da gestire sono tali e tante da non poter predeterminare gli atteggiamenti da tenersi.

Esaminiamo alcuni casi di istruttoria di affidamenti. Le casistiche riportate sono molto semplicistiche come pure la loro risoluzione.

Assistenza ad azienda di nuova costituzione sulla base delle informazioni fornite dal management:

- Incassi solo in contanti e solitamente concentrati
- Concentra i propri fabbisogni finanziari in un particolare momento dell'anno
- Intende consolidare l'esposizione verso i fornitori per l'acquisto di alcune attrezzature

Situazione contabile

Attivo		Passivo	
Attrezzature	100	Debiti fornitori	72
Avviamento	30	Capitale Sociale	70
Brevetti	10	Totale	142
Cassa	2		
Totali	142		

Affidamenti deliberati :

- Piccola facilitazione in c/c
- Mutuo chirografario a 7 anni con rata annuale
- Fido di campagna o TEC con scadenza commisurata ai tempi degli incassi

Richiesta di assistenza a mezzo mutuo edilizio per la costruzione e vendita di complesso residenziale composto da:

- 20 appartamenti mq 110,
- 20 rimesse mq. 20
- 10 locali commerciali mq. 70

Computo metrico

Costo appartamenti 800 mq.	1.760.000
Costo rimesse 400 mq.	160.000
Costo locali comm. 600 mq.	420.000
Imprevisti	160.000
Totale	2.500.000
Vendita appartamenti 1.100 mq	2.420.000
Vendita rimesse 600 mq	240.000
Vendita locali comm. 900 mq	630.000
Totale	3.290.000

Piano finanziario

Mezzi propri	400.000
Anticipi da clienti	800.000
Assistenza richiesta	1.300.000
Totale fabbisogno finanziario	2.500.000

Affidamenti deliberati

- Mutuo edilizio di euro 1,3 mln con erogazioni in n. 3 SAL preammortamento 24 mesi.
- Rientro tramite accolto mutuo da parte degli acquirenti o con quota calcolata sul prezzo mq. delle vendite (esempio su vendita appartamento mq. 110 senza accolto mutuo:
50% azienda – 50% deconto esposizione)

Per arrivare allo schema di delibera l'Analista Fidi ha seguito le indicazioni del richiedente, ne ha sviscerato i bisogni, ha determinato il pricing e le modalità di rientro. Si tratta di esempi molto banali che rendono appena l'idea della complessità di una pratica di affidamento.

Spostiamo adesso la nostra attenzione sulle problematiche di Basilea2.

L'Accordo di Basilea2 si è reso necessario per stabilire il Patrimonio di Vigilanza che ogni Banca deve detenere a fronte dei rischi sugli impieghi al fine di evitare i tracolli nel mondo bancario e scongiurare il cosiddetto effetto domino. Per misurare il rischio assunto su ogni singola posizione ogni Banca deve dotarsi di un sistema di rating delle imprese affidate. Pertanto il valore prima stabilito nella misura dell' 8% del Patrimonio dovrà essere incrementato considerando il rischio sugli impieghi assunti.

Si riporta un estratto di un articolo comparso sulla Settimana Fiscale n. 6 del 09.02.2006:

“.... è interessante sottolineare che l'Accordo non menziona mai le imprese: ciò significa che gli interventi che da esso derivano hanno implicazioni specifiche sulle singole banche. Saranno queste ultime, nell'adeguarsi, ad agire in modo da riverberare effetti sulle imprese"

L'accordo di Basilea2, quindi, non cita mai le aziende, ma appare palese che le regole imposte alle banche non possono non avere effetti sui rapporti Banca/Impresa.

L'applicazione delle regole dell'Accordo determinerà un profondo cambiamento nei rapporti tra sistema bancario ed impresa.

Per il momento, ed in attesa di poter approfondire compiutamente questo argomento in conferenze dedicate, cerchiamo di prendere confidenza con poche definizioni destinate a stravolgere le relazioni fiduciarie :

- Rating => valuta l'azienda
- PD => Probabilità di default (misura la probabilità che l'azienda non riesca ad onorare i propri impegni finanziari nei dodici mesi successivi)
- Segmentazione => Classificazione della clientela secondo lo status socio/economico ed il volume d'affari (Privati, Retail, PMI, Corporate, Large Corporate)

Il rating, finora attribuito solo ad aziende di rilevanti dimensioni quasi sempre quotate in borsa, costituirà il coefficiente di rischio di cui ogni banca dovrà tenere conto per l'erogazione del credito. Esso sarà misurato secondo una scala alfabetica o alfanumerica o semplicemente numerica. Il nocciolo della questione, in ogni caso, non cambierà : peggiore sarà il rating maggiori saranno le difficoltà di accesso al credito o più alto sarà il pricing da corrispondere alla banca erogante che è costretta, in questo modo, a remunerare i maggiori accantonamenti da effettuare. La slide successiva illustra un possibile modello di calcolo di un rating secondo una scala di correlazione con la Probabilità di Default (PD).

- Per la definizione della PD si analizzano tre macro aree (dati contabili, dati andamentali, dati di sistema)
- Ogni macro area è ripartita in indici la cui singola valutazione, sommata con dei pesi, concorre alla determinazione della valutazione complessiva
- La somma delle tre macro aree, sempre effettuata con pesi, determina il PD
- Una scala di correlazione tra il PD ed il rating determina quest'ultimo valore.

Considerata la stringatezza del tempo a disposizione non posso approfondire alcuni concetti introdotti con la slide in visione. Mi affido a quella successiva per rendere contezza delle cose espresse.

Ipotesi di calcolo di una PD. Sezione bilancio.

- ON.E PROV.FINANZ/VENDITE NETTE 001 001	024 0,600
- RISULTATO CORRENTE/VENDITE 001 002	005 0,450
- RISULTATO OPERATIVO/VENDITE 001 003	012 0,450
- VAR % VENDITE SU ANNO PREC. 001 004	
- VAR % RIS.OPERAT.SU ANNO PREC. 001 005	
- QUOZIENTE DI DISPONIBILITA' 001 006	005 0,600
- QUOZIENTE DI LIQUIDITA' 001 007	005 0,750
- DURATA MEDIA CREDITI 001 008	009 0,750
- VAR % DURATA MEDIA CREDITI 001 009	
- DURATA MEDIA MAGAZZINO 001 010	012 0,900
- VAR % DURATA MEDIA MAGAZZINO 001 011	

Quello che stiamo osservando spiega sufficientemente i concetti prima espressi. Come possiamo osservare la procedura assegna un voto pari a 6 al rapporto oneri finanziari/vendite nette. Questa votazione ha un peso del 24% nella valutazione della sezione bilancio. Immaginate le stesse valutazioni assegnate ai dati andamentali (analisi storica del rapporto bancario) ed ai dati di sistema (riferiti al comportamento del soggetto esaminato presso il sistema bancario). Alla fine la media delle tre valutazioni determina la PD. La slide successiva dovrebbe essere ancora più chiarificatrice dei concetti espressi.

Determinazione del Rating di un'azienda

- SEG.RIS : PMICO
- PD MEDIA: 0,10 %
- CLASSE RATING : 02
- RISCHIO : MOLTO BASSO
- MODELLO : INTEGRATO

Proviamo a leggere. Si tratta della valutazione di una Piccola Media Impresa Corporate (classificazione determinata dalla consistenza del volume d'affari). La PD risulta molto bassa (0,10%). La scala di correlazione porta all'assegnazione di un Rating 2 su una scala da 1 a 13 (più alto è il punteggio peggiore è la valutazione). Il rischio che ne consegue è molto basso. L'azienda è senz'altro affidabile. La segnalazione finale (modello integrato) indica che la valutazione è stata effettuata esaminando tutti i comparti (bilancio, dati andamentali, dati di sistema). Qualora, per assenza di dati, la valutazione risultasse monca, saranno evidenziati i soli comparti esaminati.

Cosa possiamo aspettarci dall'applicazione a regime dei criteri dell'Accordo di Basilea2? Dobbiamo essere d'accordo con chi profetizza una ulteriore stretta creditizia? Apparentemente sì! Tuttavia se consideriamo che la determinazione del Rating segue una logica puramente statistica che tende a proiettare nel futuro prossimo le risultanze storiche di un rapporto bancario, non possiamo non pensare che tale proiezione può essere confutata con l'esibizione di prove documentali, di business plan o di qualsiasi documentazione strumentale a sovvertire una valutazione negativa.

Il tutto dovrà sostanziarsi in uno scambio frequente di notizie quali/quantitative tra management aziendale e Banca. Banalmente possiamo precisare come sia indispensabile aggiornare in tempo reale i bilanci a disposizione del sistema bancario al fine di produrre rating sempre commisurati all'evoluzione della vita aziendale. Questi continui contatti saranno sicuramente forieri di crescita professionale per entrambi le parti. Le aziende non potranno più esimersi dal considerare i propri punti di debolezza e non potranno sottrarsi dai relativi miglioramenti. Nel computo del rating una parte importante è rappresentata dall'apporto di mezzi propri in azienda. Abbiamo constatato quale peso hanno gli oneri finanziari nell'elaborazione della PD. Un eccessivo indebitamento finanziario, pertanto, dovrà essere sanato con ogni possibile mezzo (quasi sempre rappresentato dall'aumento del Capitale Sociale) ed a semplice segnalazione della controparte. Non può essere più sfruttato il meccanismo del semplice finanziamento soci che, relativamente al rimborso, ha una regolamentazione civilistica troppo blanda rispetto al rimborso di Capitale Sociale. Le banche dovranno, per forza di cose, entrare maggiormente nelle logiche della gestione aziendale e risulterà sicuramente più agevole

determinare il fabbisogno finanziario dei partner, il merito creditizio puntuale, il pricing adeguato alle operazioni richieste. Per dirla in breve : una collaborazione a tutto tondo che ha come obiettivo finale il miglioramento delle relazioni e dei reciproci comportamenti. Ma perché la teoria trovi un giusto epilogo nella pratica corrente servirà un periodo di assestamento durante il quale il sistema bancario dovrà introdurre i concetti appena espressi in modo graduale e non traumatico ed i partners privati ed aziendali dovranno impegnarsi, in taluni casi, in significativi mutamenti delle proprie strategie.

Un'ultima attenzione deve essere rivolta alla valenza del sistema dei rating messo recentemente sotto accusa dopo il default, ormai celebre, della banca d'affari statunitense Lehman Brothers. Va rammentato che al momento del fallimento il rating espresso dalle varie agenzie era molto rassicurante. Ribadisco che la valutazione di un'azienda è frutto di elaborazioni statistiche su dati storici e di valutazioni umane prospettiche. Non sempre il metodo può essere preciso. Abbiamo storicamente assistito ad altri default ampiamente previsti dalle aziende di rating. Nel tragico dissesto della Parmalat un tassello importante fu rappresentato dalla presenza in bilancio di una consistente liquidità depositata presso un noto istituto bancario di New York. Quella liquidità non esisteva ed era rappresentata da documentazione fasulla. Nessun metodo di valutazione sarà mai infallibile in presenza di atti fraudolenti avallati da negligenze nei controlli o da comportamenti altrettanto fraudolenti.

Vi lascio ricordandoVi che l'obiettivo delle Banche, come di qualsiasi altra azienda, è quello di incrementare i propri affari ed i propri profitti. Rifiutare l'erogazione del credito è un'implicita rinuncia ad un possibile affare ed al conseguente profitto (...rinuncia molto dolorosa per qualsiasi imprenditore). Pertanto anche il diniego ad una richiesta di affidamento non deve frustrare il destinatario, ma dovrebbe indurre lo stesso a valutare le motivazioni che lo hanno determinato e partire da quelle per cercare di migliorare i propri punti di debolezza o, in casi estremi, per decidere di abbandonare l'area di business in cui intendeva investire. In definitiva la mancata concessione di credito potrebbe anche rivelarsi un campanello d'allarme che solo l'oggettiva valutazione di un Analista Fidi può fare squillare. Non pretendiamo di essere infallibili. La strada dell'imprenditoria è lastricata di storie di successo concretizzatesi anche grazie ai rischi assunti dal sistema bancario, come esistono storie di default determinati da incaute valutazioni. Ma il tutto rientra nell'alea che circonda qualsiasi decisione imprenditoriale (comprese quelle assunte dagli operatori bancari).

La stessa attenzione rivolta da sempre ai costi bancari mi induce a ricordarVi che gli stessi sono determinati da molte variabili a volte non modificabili dall'imprenditore bancario. Qualcuno ricorda in quanto tempo si conclude in Italia un'esecuzione immobiliare?

Qualcuno ha contezza dei costi necessari per il recupero dei crediti in contenzioso? In quanto tempo si chiude una procedura concorsuale? Quali sono i costi necessari per adeguare il software a nuove normative? (...spesso inutili, mi viene voglia di aggiungere...). Sono argomenti molto complessi per i quali non si intravedono, almeno per il momento, adeguate semplificazioni. Qualsiasi inefficienza, endogena o esogena al sistema, concorre in modo negativo alla formazione del prezzo di un prodotto o di un servizio. Neanche il mondo bancario sfugge a queste regole.