

GUIDA PRATICA

Criteria generali di valutazione della capacità di credito delle PMI



Indice

CARO CLIENTE	3
1. L'IMPRESA E IL SUO BUSINESS	6
Gli elementi descrittivi dell'impresa	6
L'impresa e il suo mercato di riferimento.....	8
2. LA GESTIONE OPERATIVA	11
Le informazioni storiche di natura quantitativa.....	11
Le informazioni prospettiche di natura quantitativa e il piano operativo	13
3. LA GESTIONE FINANZIARIA	15
Il finanziamento: fabbisogno e scelta delle fonti.....	15
4. LE FONTI DI FINANZIAMENTO ESTERNE	18
5. LE FORME DI MITIGAZIONE DEL RISCHIO	19
6. L'IMPRESA E IL SISTEMA BANCARIO	20
GLOSSARIO	21
Cos'è PattiChiari.....	26
Tutte le iniziative PattiChiari	27



Caro Cliente,

“**Criteri generali di valutazione della capacità di credito delle PMI**”, prima iniziativa sul credito di PattiChiari, nasce nel 2003 ed è rivolta alle piccole e medie imprese che intendono avvalersi dell’assistenza finanziaria delle banche.

Il sistema bancario, in linea con il secondo accordo di Basilea, ha adottato nuove procedure per una più attenta valutazione e una maggiore conoscenza dei soggetti finanziati al fine di ridurre i rischi connessi alle attività di finanziamento.

Alla luce del rinnovato impegno che **Basilea II** ha richiesto alle banche e alle imprese in termini di scambio di informazioni, PattiChiari ha sentito l’esigenza di aggiornare il materiale informativo rivolto alle imprese.

La nuova Guida consente di eseguire una più precisa auto-diagnosi della gestione aziendale, aiutando l’impresa nella valutazione della compatibilità economico-finanziaria delle proprie scelte strategiche e ponendo le basi per la costruzione di un business plan.

La Guida cerca così di **facilitare il dialogo** con le banche, che valutano il “merito creditizio” dei propri clienti con processi sempre più sofisticati e “informati”, invitando le imprese ad effettuare una auto-valutazione finalizzata ad analizzare i fattori di rischio e a valutare i propri punti di forza, di debolezza e le minacce da affrontare.

L’analisi interna dell’impresa rappresenta un importante fattore di novità e di impegno soprattutto per le imprese di minori dimensioni, in regime di contabilità semplificata/forfettaria. Queste aziende, nel processo di autodiagnosi, potranno tener conto solo di alcune sezioni di questa Guida.

Lo schema dei contenuti illustrati all’interno della Guida riprende l’impostazione e le tematiche di un business plan.



Cosa contiene questa Guida

La Guida “**Criteri generali di valutazione della capacità di credito delle PMI**” è strutturata in **6 aree tematiche** e contiene un **Glossario** dove puoi trovare la spiegazione dei principali termini tecnici utilizzati nella Guida e contrassegnati dal simbolo^(G).

Ciascuna area è introdotta da una breve premessa che ne spiega in sintesi i contenuti, esposti sotto forma di tabelle e di testi di approfondimento, che aiutano a comprendere la rilevanza delle informazioni per la banca ai fini dell'analisi di concedibilità.

Le tabelle si distinguono in:

- **tabelle qualitative**, di colore arancio, che presentano elementi descrittivi dell'impresa
- **tabelle quantitative**, di colore blu, che presentano valori numerici riferiti all'attività e ai risultati di gestione.



Come utilizzare la Guida

Il primo passo consiste nella **lettura dei contenuti introduttivi** presenti all'inizio di ciascuna area tematica, allo scopo di comprendere le informazioni ritenute rilevanti dalla banca per la valutazione della capacità di credito dell'impresa. Si potrà poi focalizzare l'attenzione, in un'ottica di auto-diagnosi, sui contenuti delle tabelle, e compilare gli appositi spazi.

La **PREMESSA** contiene le informazioni utili alla banca nell'istruttoria di fido

Le **TABELLE** consentono la compilazione per l'auto-diagnosi (domande a scelta multipla, indicazione numerica, SI/NO)

I **CONTENUTI DI APPROFONDIMENTO** per un maggiore dettaglio delle tematiche di interesse

1 L'IMPRESA E IL SUO BUSINESS

La banca ha necessità di conoscere l'organizzazione dell'impresa e la sua capacità competitiva acquisendo, in collaborazione con il cliente, le informazioni sulla situazione attuale e le previsioni di sviluppo del mercato in cui opera, sui prodotti e servizi realizzati e/o commercializzati, nonché sul suo posizionamento nel mercato, tenuto conto delle caratteristiche del settore e della dinamica della concorrenza.

Gli elementi descrittivi dell'impresa
L'analisi dell'impresa non può prescindere dal contesto in cui opera.

L'AREA DI BUSINESS	
Industriale (beni e servizi)	...
Distribuzione/Commerciale	...
Agricola	...

Un buon imprenditore deve conoscere e avere padronanza dell'area di attività nella quale la sua impresa opera

L'ASSETTO GIURIDICO E SOCIETARIO
L'assetto giuridico e societario viene considerato con riferimento alla forma giuridica dell'impresa. Se l'impresa fa parte di un gruppo, la valutazione tiene conto anche delle connessioni organizzative, gestionali, commerciali e giuridiche con le altre aziende del gruppo di appartenenza. Nelle **dite individuali** e nelle **società di persone** si tiene conto oltre che della solidità e redditività dell'impresa anche di quella personale dell'imprenditore o dei soci.



Infine, con l'aiuto del Glossario^(G), è possibile approfondire la conoscenza delle tematiche di interesse, eventualmente anche accedendo al sito web www.pattichiari.it per contenuti di maggiore dettaglio.

Buona lettura!

1 L'IMPRESA E IL SUO BUSINESS

La banca ha necessità di conoscere l'organizzazione dell'impresa e la sua capacità competitiva acquisendo, in collaborazione con il cliente, le informazioni sulla situazione attuale e le previsioni di sviluppo del mercato in cui opera, sui prodotti e servizi realizzati e/o commercializzati, nonché sul suo posizionamento nel mercato, tenuto conto delle caratteristiche del settore e della dinamica della concorrenza.

Gli elementi descrittivi dell'impresa

L'analisi dell'impresa non può prescindere dal contesto in cui opera.

L'AREA DI BUSINESS

Industriale (beni e servizi)	...
Distribuzione/Commerciale	...
Agricola	...

Un buon imprenditore deve conoscere e avere padronanza dell'area di attività nella quale la sua impresa opera

L'ASSETTO GIURIDICO E SOCIETARIO

L'assetto giuridico e societario viene considerato con riferimento alla forma giuridica dell'impresa. Se l'impresa fa parte di un gruppo, la valutazione tiene conto anche delle connessioni organizzative, gestionali, commerciali e giuridiche con le altre aziende del gruppo di appartenenza. Nelle **ditte individuali** e nelle **società di persone** si tiene conto oltre che della solidità e redditività dell'impresa anche di quella personale dell'imprenditore o dei soci.



LA FORMA GIURIDICA

Ditta individuale	...
Società di persone	...
Società di capitali	...
Società cooperativa	...

Qualunque sia la forma giuridica della società è comunque di fondamentale importanza la figura dei soci, degli amministratori e dei sindaci che, con la loro reputazione ed esperienza, garantiscono serietà all'iniziativa.

GLI ORGANI AMMINISTRATIVI DI CONTROLLO

Amministratore unico	...
Consiglio di amministrazione e AD	...
Collegio sindacale	...
Altri organi societari (specificare)	...

L'ASSETTO INTERNO DELL'IMPRESA

La valutazione degli aspetti qualitativi dell'impresa viene effettuata tenendo conto anche del suo ciclo di vita e del grado di consolidamento raggiunto. L'approccio di fondo tende ad essere diverso a seconda che l'impresa si trovi nella fase:

- **progettuale o di avvio** (limitatissima esperienza operativa, fatturato minimo o assente)
- **di sviluppo** (crescita dei livelli di produzione e di vendita verso il punto di pareggio economico, aumento dell'esperienza operativa)
- **della piena attività** (completa espressione del potenziale produttivo e commerciale, maturazione di una consolidata esperienza di business)
- **della maturità** e del declino (staticità o riduzione delle opportunità di sviluppo, possibili difficoltà di mantenimento della posizione competitiva acquisita).

Sono inoltre informazioni rilevanti quelle relative:

- all'**esperienza del titolare o dei soci**
- alle **caratteristiche del processo produttivo** (ad esempio la presenza di una certificazione di qualità o di brevetti tecnologici)
- all'eventuale adozione di specifiche **procedure gestionali** (ad es. redazione del budget, gestione del magazzino, ecc.).

L'ESPERIENZA DEI TITOLARI E/O SOCI

	fino a 3 anni	fino a 10 anni	oltre 10 anni
Esperienza in altre imprese nello stesso mercato
Esperienza in altre imprese in mercati diversi
Esperienza in altre attività diverse da quella d'impresa

L'esperienza del titolare e/o dei soci nel settore rappresenta un importante fattore positivo per la qualità dell'impresa oggetto di valutazione e si lega ad un'altra questione molto rilevante per le banche che è il passaggio generazionale.

L'impresa e il suo mercato di riferimento

L'impresa non viene valutata in modo isolato, bensì nel contesto del suo mercato avendo presente il suo **posizionamento competitivo**.

I principali fattori che permettono di valutare il **posizionamento competitivo** sono:

- la presenza sul mercato con uno o più prodotti
- la presenza sul mercato con o senza marchio proprio
- la distribuzione del prodotto direttamente o attraverso soggetti terzi.



L'ANALISI DEL MERCATO DI RIFERIMENTO

È inoltre importante analizzare:

- la **dimensione geografica del mercato** (locale, nazionale, internazionale), normalmente correlata alla dimensione dell'impresa. Le piccole imprese che riescono ad operare stabilmente a livello internazionale sono quasi sempre esempi di eccellenza (ad es. aziende con prodotti di nicchia)
- il **portafoglio clienti**, l'elevata numerosità è un indicatore positivo della capacità commerciale dell'impresa, la stabilità dei clienti denota una significativa competitività dell'impresa.

L'ANALISI DELLA CONCORRENZA

Quando le caratteristiche del mercato lo richiedono, è utile procedere all'analisi della concorrenza.

LA NUMEROSITÀ E LA TIPOLOGIA DEI CONCORRENTI DELL'IMPRESA

Molti concorrenti, tutti più o meno delle stesse dimensioni dell'impresa	...
Molti concorrenti di dimensioni simili a quelle dell'impresa e alcuni di grandi dimensioni	...
Pochi concorrenti di grandi dimensioni	...
Pochi concorrenti di dimensioni simili o inferiori a quelle dell'impresa	...
Quasi nessun concorrente realmente rilevante	...

Occorre prestare particolare attenzione alla:

- **numerosità e tipologia dei concorrenti dell'impresa**; in linea generale, quanto più intensa è la concorrenza, tanto minori sono le speranze di successo dell'impresa
- **posizione competitiva dell'impresa** (leadership, posizione competitiva forte, posizione non riconoscibile, ...)
- **facilità di entrata ed uscita dal mercato**; nei settori dove è facile entrare, la concorrenza tende ad essere più intensa; pertanto, la posizione delle imprese già nel settore può risultare meno stabile
- **capacità di sviluppo e di possesso di fattori critici di successo** dell'impresa (capacità di operare con costi inferiori, elevata qualità e innovazione del prodotto/servizio offerto, posizione geografica favorevole, ...).

L'ANDAMENTO DEL FATTURATO

Il principale segnale per la comprensione della vitalità dell'impresa e delle sue prospettive è l'**andamento del fatturato** che deve essere valutato attraverso l'osservazione dei valori storici e la previsione di quelli futuri.

L'ANDAMENTO DEL FATTURATO DELL'IMPRESA

	ultimi 3 anni		prossimi 3 anni	
In forte crescita	SI	NO	SI	NO
In crescita	SI	NO	SI	NO
Sostanzialmente stabile	SI	NO	SI	NO
In contrazione	SI	NO	SI	NO

- L'**espansione del fatturato** denota generalmente una positiva vitalità dell'impresa. Occorre, però, porre attenzione alla capacità finanziaria a sostegno di quella espansione
- La **stabilità del fatturato** può essere sintomo di una corretta conduzione
- La **contrazione delle vendite** per le aziende che operano in mercati stabili, o addirittura in espansione è, invece un chiaro segnale di allarme, soprattutto quando si manifesta per più esercizi continuativi.





2 LA GESTIONE OPERATIVA

L'analisi della gestione operativa consiste nella valutazione degli effetti economici, patrimoniali e finanziari della produzione, della congruità del capitale investito per realizzarla e dei risultati che ne derivano. Questa consente di conoscere e quantificare la natura e l'origine dei fabbisogni finanziari e la capacità di rimborso dell'impresa.

La valutazione non deve riferirsi solo al passato. Per la conoscenza della capacità di credito dell'impresa sono importanti i dati previsionali. È necessario quindi prendere in considerazione il piano degli investimenti e il conto economico previsionale.

Le informazioni storiche di natura quantitativa

La valutazione della capacità di credito dell'impresa parte, in genere, dall'analisi della situazione in essere e dalla verifica dei risultati conseguiti nel passato più recente. A questo fine, la principale fonte informativa è il bilancio dal quale si possono ricavare utili indicatori.

LE PRINCIPALI VOCI DI BILANCIO

	penultimo esercizio	ultimo esercizio
Fatturato
Margine operativo lordo (MOL)
Reddito operativo ^G
Mezzi propri ^G

Il **fatturato** esprime l'ammontare complessivo delle vendite o dei servizi prestati relativi alla gestione caratteristica^G dell'impresa realizzati nel corso dell'esercizio.

Il **margine operativo lordo** (MOL^G si ottiene sottraendo dal fatturato tutti i costi operativi sostenuti dall'impresa (esclusi gli ammortamenti e gli accantonamenti).

Il MOL rappresenta un primo indicatore "grezzo" dei flussi finanziari generati dalla gestione corrente.

Il **reddito operativo**^G esprime il reddito generato dall'attività aziendale ordinaria (gestione caratteristica^G) e si ottiene dalla differenza tra ricavi e costi operativi.

I **mezzi propri**^G (o "capitale di rischio"^G o "patrimonio netto"^G) sono le risorse finanziarie che l'imprenditore o i soci hanno investito nell'impresa. Comprende il capitale sottoscritto, le riserve derivanti da utili realizzati e non distribuiti, ed eventuali altre riserve.

I dati di bilancio sono utilizzati anche per ricavarne appositi indici, utili per operare confronti nel tempo e con altre realtà simili.

I PRINCIPALI INDICI DI BILANCIO *

	penultimo esercizio	ultimo esercizio
Quoziente di indebitamento = Debiti (passività correnti + passività consolidate)/Mezzi Propri
Tasso di copertura degli oneri finanziari = Risultato operativo/Oneri finanziari
ROS ^G = Risultato operativo/Fatturato
PCI ^G = Fatturato/Capitale Investito
Quoziente di struttura ^G = (Mezzi Propri + Passività consolidate)/Immobilizzazioni ^G nette
ROE ^G = Risultato netto/Mezzi Propri

* Per le voci non descritte di seguito si rimanda al Glossario

Il **quoziente di indebitamento**, in espansione rispetto al livello dei mezzi propri (benché l'indebitamento sia fisiologico) espone l'azienda al rischio di insolvenza e ne riduce l'autonomia finanziaria. Questo indice viene quindi preso in considerazione nell'ambito della valutazione della solidità dell'impresa.

Il **tasso di copertura degli oneri finanziari** esprime la capacità dell'impresa di remunerare i finanziatori esterni (capitale di terzi^G) attraverso il risultato dell'attività operativa. Il giudizio è tanto migliore quanto più elevato risulta il valore dell'indice.

Le informazioni prospettiche di natura quantitativa e il piano operativo

Nel valutare la capacità di credito dell'impresa è importante formulare previsioni attendibili.

I principali documenti che raccolgono le informazioni prospettiche sono:

- **il piano (o budget) economico**, nel quale sono indicati i costi e i ricavi e quindi il risultato previsto
- **il piano (o budget) finanziario**, che ha per oggetto le entrate e le uscite.

Tali strumenti traducono in termini monetari i programmi futuri dell'azienda e gli interventi che essa intende attuare.

IL PIANO DEGLI INVESTIMENTI

	esercizio in corso	prossimo esercizio
Investimenti previsti
Immobilizzazioni tecniche
...
...

Particolarmente importante è il **piano degli investimenti** per l'acquisizione di nuove immobilizzazioni^G

Per il conseguimento degli obiettivi indicati nel piano possono rendersi necessari ingenti investimenti con evidenti effetti sui redditi e sul fabbisogno degli esercizi futuri.



CONTO ECONOMICO PROSPETTICO

	esercizio in corso	prossimo esercizio
Fatturato
+ Variazione rimanenze prodotti
- Consumi
- Costi per servizi
- Altri costi
- Personale
= Margine operativo lordo (MOL)
- Ammortamenti e accantonamenti
= Risultato operativo ^G
Mezzi propri ^G

Il **piano economico**, come detto, raccoglie costi e ricavi relativi a tutte le aree dell'azienda (ivi incluso il piano degli investimenti). Si parla, quindi, di **conto economico prospettico**.

In questo momento, il conto economico prospettico si ferma alla gestione operativa. Non tiene ancora conto dei costi della gestione finanziaria poiché la quantificazione di tali costi richiede dapprima la determinazione del fabbisogno finanziario, quindi la scelta della modalità di copertura dello stesso.

Manifesto dei criteri generali di valutazione del credito



MANIFESTO

dei criteri generali di valutazione del credito



1 L'IMPRESA E IL SUO BUSINESS

La banca ha necessità di conoscere l'organizzazione dell'impresa e la sua capacità competitiva acquisendo, in collaborazione con il cliente, le informazioni sulla situazione attuale e le previsioni di sviluppo del mercato in cui opera, sui prodotti e servizi realizzati e/o commercializzati, nonché sul suo posizionamento nel mercato, tenuto conto delle caratteristiche del settore e della dinamica della concorrenza.



2 LA GESTIONE OPERATIVA

L'analisi della gestione operativa consiste nella valutazione degli effetti economici, patrimoniali e finanziari della produzione, della congruità del capitale investito per realizzarla e dei risultati che ne derivano. Questa consente di conoscere e quantificare la natura e l'origine dei fabbisogni finanziari e la capacità di rimborso dell'impresa.

La valutazione non deve riferirsi solo al passato. Per la conoscenza delle capacità di credito dell'impresa sono importanti i dati previsionali. È necessario quindi prendere in considerazione il piano degli investimenti e il conto economico previsionale.

3 LA GESTIONE FINANZIARIA

Una precisa ed esaustiva informativa consente alla banca di individuare la natura e l'origine dei fabbisogni finanziari e quindi di studiare ed erogare finanziamenti anche "su misura", idonei a soddisfarne le esigenze dell'impresa.



4 LE FONTI DI FINANZIAMENTO ESTERNE

La banca è interessata a conoscere l'entità delle fonti di finanziamento esterne correlate all'attività corrente e ai nuovi investimenti e le relative dinamiche. L'analisi della capacità di rimborso permette alla banca di verificare se esistono o meno le condizioni economico-finanziarie per il successo dell'iniziativa e per il rimborso del capitale prestato.



5 LE FORME DI MITIGAZIONE DEL RISCHIO

Le garanzie rilasciate dal cliente hanno lo scopo di attenuare il rischio finanziario a cui si espone la banca erogando il credito.

Le garanzie non modificano il profilo economico-finanziario dell'iniziativa finanziata, ma pongono una parte di questo rischio a carico di specifiche quote del patrimonio aziendale o, più genericamente, a carico del patrimonio di terzi interessati (garanti).



6 L'IMPRESA E IL SISTEMA BANCARIO

L'esame delle relazioni tra la banca e l'impresa costituisce un importante elemento di valutazione dell'affidabilità. La conoscenza diretta del cliente, attraverso i rapporti avuti in precedenza col sistema bancario, fornisce indicazioni sulla sua solvibilità, capacità e volontà di fare fronte agli impegni.

COS'È PATTICHIARI

PattiChiari è il consorzio di 167 banche italiane impegnate nel progetto di cambiamento dei rapporti tra cliente e banca, con l'obiettivo di offrire ai cittadini facili strumenti che, attraverso informazioni semplici, li aiutino a capire meglio i prodotti finanziari e a scegliere quelli più adatti alle loro esigenze.

Oggi 167 Banche, che rappresentano l'83% di tutti gli sportelli presenti in Italia, aderiscono al Consorzio PattiChiari, convinte che il rapporto con i loro clienti debba essere fondato su semplicità, trasparenza, fiducia e correttezza.

Un ente di certificazione indipendente rilascia i marchi di Certificazione alle banche che rispettano pienamente le procedure e gli **elevati standard qualitativi stabiliti da PattiChiari** nell'offerta dei servizi.

Il marchio PattiChiari nelle banche testimonia la volontà e l'impegno di dare ai propri clienti strumenti utili ad **aumentare la comprensibilità e migliorare il confronto tra** i servizi offerti.

Per maggiori informazioni visita anche il sito **www.pattichiari.it** o scrivi a **info@pattichiari.it**.



3 LA GESTIONE FINANZIARIA

Una precisa ed esaustiva informativa consente alla banca di individuare la natura e l'origine dei fabbisogni finanziari e quindi di studiare ed erogare finanziamenti, anche "su misura", idonei a soddisfarne le esigenze dell'impresa.

Il finanziamento: fabbisogno e scelta delle fonti

L'operatività aziendale viene valutata non solo in base al reddito ma anche attraverso l'analisi dei flussi di cassa^G. In alcuni casi si evidenzia un flusso di cassa positivo, in altri manifesta un fabbisogno. La modalità di determinazione è rappresentata nella tabella seguente.

GLI EFFETTI FINANZIARI DEL PIANO OPERATIVO

	esercizio in corso	prossimo esercizio
Risultato operativo
+ Ammortamenti
+/- Variazione del capitale circolante netto ^G
= Flusso di cassa delle gestione operativa corrente
- Investimenti
+ Disinvestimenti
= Flusso di cassa/ Fabbisogno della gestione operativa

Per determinare il flusso di cassa^G della gestione corrente non devono essere considerati gli **ammortamenti** in quanto essi non determinano una uscita di liquidità. Questi ultimi vanno sommati al risultato operativo.

Il **capitale circolante netto**^G è la differenza tra le attività correnti^G e le passività correnti^G. Esso rappresenta il fabbisogno a breve termine dell'impresa che trova origine dallo sfasamento temporale tra incassi e pagamenti.

Gli **investimenti** rappresentano il flusso di cassa in uscita connesso all'acquisizione di nuove immobilizzazioni^G.

I **disinvestimenti** rappresentano il flusso di cassa in entrata connesso alla vendita o la dismissione di immobilizzazioni.

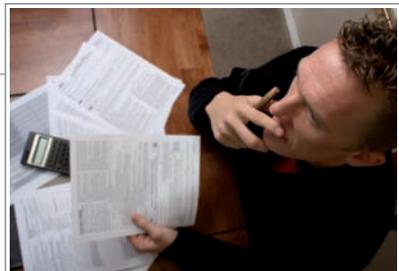
Il **fabbisogno di finanziamento complessivo** si ottiene aggiungendo al fabbisogno della gestione operativa quello relativo alla gestione finanziaria. Rappresenta quindi la liquidità necessaria per il rimborso previsto dei finanziamenti in essere.

IL FABBISOGNO DI FINANZIAMENTO

	esercizio in corso	prossimo esercizio
Flusso di cassa/Fabbisogno della gestione operativa
+ Flusso di cassa della gestione finanziaria in essere
+ Riduzione dei mezzi propri
= Fabbisogno di finanziamento complessivo

Il **fabbisogno di finanziamento complessivo** può essere coperto mediante i mezzi propri ovvero attraverso il ricorso a finanziamenti esterni.

Tra i **mezzi propri** rivestono particolare importanza i contributi (apporti in conto capitale) da parte dei soci.



LA COPERTURA DEL FABBISOGNO

	esercizio in corso	prossimo esercizio
Mezzi propri
Apporto vecchi soci
Apporto nuovi soci
Finanziamento dei soci
Operazioni di finanziamento

La **copertura del fabbisogno di finanziamento** deve tener conto anche del costo dei finanziamenti che grava direttamente sul reddito del periodo. Il conto economico prospettico, che nella fase descritta nel punto precedente si fermava al risultato operativo, può ora essere integrato anche con gli oneri finanziari^G.

IL CONTO ECONOMICO PROSPETTICO

	esercizio in corso	prossimo esercizio
Reddito operativo ^G
- Oneri finanziari ^G
Reddito operativo lordo
- Imposte
Reddito operativo netto

Ai fini di una corretta rilevazione, può essere utile effettuare una **proiezione nei due anni successivi degli indicatori gestionali considerati nell'analisi della gestione operativa**, per i quali valgono le considerazioni già effettuate.



4 LE FONTI DI FINANZIAMENTO ESTERNE

La banca è interessata a conoscere l'entità delle fonti di finanziamento esterne, correlate all'attività corrente e ai nuovi investimenti, e delle relative dinamiche. L'analisi della capacità di rimborso permette alla banca di verificare se esistono o meno le condizioni economico-finanziarie per il successo dell'iniziativa e per il rimborso del capitale prestato.

La verifica da parte della banca viene effettuata, oltre che attraverso l'esame delle esposizioni nella Centrale Rischi^G, sulla base di **diversi approcci valutativi** che tengono conto delle caratteristiche del settore e dell'impresa, nonché delle finalità, tipologia e consistenza del finanziamento richiesto. Tale verifica deve tenere conto, oltre che dell'entità e delle modalità di utilizzo dei finanziamenti in essere, anche della dinamica dei rimborsi negli esercizi successivi.

Al fine di una corretta programmazione del fabbisogno di finanziamento dell'azienda, **occorre individuare e quantificare tutti i finanziamenti attivi** al momento della redazione del piano.

Nell'esame degli impegni in essere e delle relative modalità di rimborso, la banca generalmente distingue le varie forme di finanziamento rispetto alla durata in:

- **Finanziamenti a breve termine^G**: legati all'operatività corrente, prevedono il rimborso entro l'anno e comprendono forme quali l'**apertura di credito**, lo **sconto di effetti**, **di fatture** ed altro
- **Finanziamenti a medio termine^G**: utilizzati prevalentemente per gli investimenti destinati a immobilizzazioni tecniche, prevedono il rimborso entro tre/cinque anni e comprendono i **mutui chirografari^G**
- **Finanziamenti a lungo termine^G**: a fronte di investimenti immobiliari, prevedono il rimborso oltre i cinque anni e fanno riferimento prevalentemente ai **mutui ipotecari^G**.

Per una corretta pianificazione, è utile effettuare una proiezione dei finanziamenti nei due anni successivi.



5 LE FORME DI MITIGAZIONE DEL RISCHIO

Le garanzie rilasciate dal cliente hanno lo scopo di attenuare il rischio finanziario a cui si espone la banca erogando il credito.

Le garanzie non modificano il profilo economico-finanziario dell'iniziativa finanziata, ma pongono una parte di questo rischio a carico di specifiche quote del patrimonio aziendale o, più genericamente, a carico del patrimonio di terzi interessati (garanti).

Per le piccole imprese che, per loro natura, evidenziano scarsi livelli di capitalizzazione o una breve storia di presenza sul mercato, le garanzie possono essere considerate essenziali per la erogazione di un finanziamento.

Le banche acquisiscono informazioni sulla composizione e sulla natura delle garanzie prestate nel corso dell'**istruttoria di concessione**^G.

Le garanzie si distinguono in:

- **Garanzie reali**^G che prevedono la costituzione a garanzia dell'obbligazione di specifici beni o vincoli reali sui beni oggetto della garanzia. Fanno parte di tale fattispecie il pegno^G e l'ipoteca^G sugli immobili;
- **Garanzie personali**^G che prevedono che i soggetti "garanti" si impegnino in luogo e in concorso con il debitore principale all'adempimento dell'obbligazione oggetto di garanzia. Fanno parte di tale tipologia la fideiussione^G e l'avallo^G.

Un'ulteriore forma di garanzia è rappresentata dal **covenant**^G.

Esistono, inoltre, delle forme di **garanzie collettive** concesse attraverso i Confidi^G che facilitano l'accesso al credito bancario delle piccole e medie imprese. Tali garanzie sono prestate a fronte di apposite convenzioni stipulate tra i Confidi e gli Istituti di credito. Tali forme di garanzia possono essere sia a breve che a medio termine.

Infine, occorre citare le **garanzie rilasciate dal Mediocredito Centrale** solitamente prestate sotto forma di controgaranzia per richieste di finanziamento presentate attraverso i Confidi^G.



6 L'IMPRESA E IL SISTEMA BANCARIO

L'esame delle relazioni tra la banca e l'impresa costituisce un importante elemento di valutazione dell'affidabilità. La conoscenza diretta del cliente, attraverso i rapporti avuti in precedenza col sistema bancario, fornisce indicazioni sulla sua solvibilità, capacità e volontà di fare fronte agli impegni.

Le informazioni relative ai rapporti dell'impresa con il sistema bancario consentono di avere un quadro completo sulla situazione finanziaria dell'azienda.

I RAPPORTI CON LE BANCHE

Accordato complessivo	...
Utilizzato complessivo	...
Utilizzo dei servizi consulenziali offerti dalle banche	SI NO
Banca principale	...
Durata del rapporto con la banca principale	...
Accordato con la banca principale	...
Utilizzato con la banca principale	...

L'**accordo complessivo** rappresenta la somma degli affidamenti concessi all'impresa da tutto il sistema bancario.

L'**utilizzo complessivo** rappresenta il credito effettivamente utilizzato dall'impresa a una certa data.



Glossario

ATTIVITÀ CORRENTI

Attività dell'impresa destinate a diventare nel breve termine liquidità. Comprendono le disponibilità di cassa, i depositi attivi di conto corrente, le attività finanziarie immediatamente liquidabili, i crediti commerciali ed il magazzino.

ATTIVO FISSO

Componenti di patrimonio a disposizione dell'impresa per un periodo di tempo prolungato (immobili commerciali, macchinari, mobili etc.).

AVALLO

È una garanzia che consiste in una dichiarazione in cui un soggetto (avallante) garantisce il pagamento per un obbligo di un terzo (avallato). Solitamente l'avallo garantisce il pagamento di una cambiale. La garanzia si attua apponendo sulla cambiale le parole "per avallo" seguite dalla sottoscrizione dell'avallante.

BUSINESS PLAN

È un documento programmatico con il quale un'impresa analizza le strategie e le esigenze finanziarie di un proprio piano imprenditoriale prendendo in esame tutte le aree di attività.

CAPITALE CIRCOLANTE NETTO

Differenza tra attività e passività correnti di natura operativa (crediti operativi e magazzino al netto dei debiti operativi). Rappresenta l'ammontare di risorse finanziarie di cui necessita l'impresa per finanziare lo sfasamento temporale tra incassi e pagamenti dell'attività di acquisto-trasformazione-vendita.

CAPITALE DI RISCHIO

vedi "Patrimonio netto"

CAPITALE DI TERZI

Detto anche "capitale di debito" rappresenta il contributo di terzi finanziatori, tipicamente le banche, al finanziamento dell'attività dell'impresa.

CAPITALE INVESTITO

Rappresenta la somma delle attività dello stato patrimoniale. Si compone delle immobilizzazioni e dalle attività correnti. Normalmente è costituito dai mezzi investiti dall'imprenditore o dai soci e da quelli investiti dagli altri soggetti a titolo di prestito (finanziamenti).

CENTRALE RISCHI

Servizio accentrato di informazioni realizzato da Banca d'Italia. Consiste in un archivio nel quale vengono raccolti i dati dei clienti delle banche. La Centrale rischi fornisce informazioni sui finanziamenti superiori a determinati importi. Tali informazioni riguardano gli affidamenti accordati, gli utilizzi, gli sconfinamenti, le garanzie prestate e le posizioni "in sofferenza" con riferimento alla banca segnalante e all'intero sistema.

CONFIDI (CONSORZI DI GARANZIA FIDI)

Si propongono di facilitare l'accesso al credito per le Piccole e medie imprese. Assistono i soci nell'analisi della situazione finanziaria e nella ricerca di soluzioni specifiche. Attraverso la collaborazione con gli Istituti di credito convenzionati salvaguardano gli interessi dei Soci nell'ottenimento delle migliori condizioni.

COVENANTS

Accordi tra la banca e l'impresa finalizzati a ridiscutere le modalità del finanziamento nel caso di inosservanza di determinati parametri o impegni economici o giuridici.

CREDITI COMMERCIALI

Volume dei ricavi maturati nei confronti della clientela e non ancora incassati dall'impresa. Variano in funzione dei tempi medi di incasso e costituiscono la più consistente attività del capitale circolante operativo dell'impresa.

FIDEIUSSIONI vedi "Garanzie personali".

FINANZIAMENTI A BREVE TERMINE

Finanziamenti a revoca (in genere linee di credito in conto corrente) o con scadenza a breve (in genere cambiali). Sono generalmente utilizzati dalle imprese per finanziare il capitale circolante operativo (crediti, magazzino...). Di norma, possono essere revocati dalle banche con un contenuto preavviso.

FINANZIAMENTI A MEDIO/LUNGO TERMINE

Finanziamenti che prevedono il graduale rimborso del capitale erogato in più anni o la restituzione in un'unica soluzione dai 3/5 anni fino a 10/15 anni ed oltre nel caso dei mutui fondiari. Vanno di norma a coprire gli investimenti destinati a permanere durevolmente nelle imprese.

FINANZIAMENTI POSTERGATI

Finanziamenti per i quali il creditore accetta di essere rimborsato successivamente a tutti gli altri creditori dell'impresa. Di solito sono quelli concessi dai soci finanziatori.

FLUSSI DI CASSA

Differenza tra le entrate e le uscite monetarie afferenti l'attività dell'impresa. Rappresentano un importante indicatore della capacità di rimborso dei finanziamenti a medio/lungo termine.

GARANZIE REALI

Garanzie prestate alla banca direttamente dall'impresa o da terzi sotto forma di ipoteca su beni immobili o di pegno su beni mobili non registrati. Nell'ipotesi in cui l'impresa risulti insolvente, hanno lo scopo di assicurare, con il valore e l'eventuale vendita del bene, il rimborso del debito contratto

GARANZIE PERSONALI

Garanzie, quali le fideiussioni, con cui l'imprenditore, un socio o un terzo garantiscono il rimborso del finanziamento, qualora l'impresa non sia in grado di estinguerlo con le proprie risorse finanziarie.

GESTIONE CARATTERISTICA

Insieme delle attività aziendali considerate tipiche per la produzione/commercializzazione dei prodotti/servizi (non tiene conto degli effetti delle gestioni extra-caratteristica, finanziaria, straordinaria e tributaria).

GESTIONE STRAORDINARIA

Insieme delle operazioni aziendali non ricorrenti, quindi estranee per natura o dimensioni all'attività caratteristica dell'impresa.

IMMOBILIZZAZIONI

Attività destinate ad essere utilizzate durevolmente nell'impresa, caratterizzate quindi da un'utilità pluriennale. Sono costituite dalle:

- immobilizzazioni immateriali (quali i brevetti, i marchi, le licenze, il software, ecc.)
- immobilizzazioni materiali (immobili, impianti, macchinari, altri beni)
- immobilizzazioni finanziarie (partecipazioni in altre società, ecc.).

IPOTECA

È un diritto reale di garanzia su beni immobili o mobili registrati in base al quale, in caso di insolvenza, la banca escute il bene acquisito in garanzia allo scopo di soddisfare il proprio credito.

ISTRUTTORIA DI CONCESSIONE

Insieme delle attività svolte dalla banca finalizzate alla valutazione della capacità di credito del cliente (tenuto conto anche della congruità delle eventuali garanzie) e quindi alla decisione in merito all'affidamento richiesto. Tali attività sono riconducibili in sintesi alle seguenti: ritiro della richiesta di affidamento comprensiva della necessaria documentazione, analisi di concedibilità e comunicazione al cliente dell'esito.

MERITO CREDITIZIO

Capacità di indebitamento dell'impresa che la banca attribuisce in funzione delle valutazioni e delle analisi effettuate attraverso l'istruttoria di concessione.

MEZZI PROPRI

vedi “Patrimonio netto”

MARGINE OPERATIVO LORDO (MOL)

Rappresenta un primo indicatore “grezzo” dei flussi finanziari generati dalla gestione corrente. si ottiene sottraendo dal fatturato tutti i costi operativi sostenuti dall'impresa (esclusi gli ammortamenti e gli accantonamenti).

MUTUI CHIROGRAFARI

Rappresentano una forma di finanziamento formalizzata mediante scrittura privata tra banca e azienda, che prevede il rimborso dell'importo finanziato per capitali e interessi attraverso il pagamento di rate periodiche.

MUTUI IPOTECARI/FONDIARI

Rappresentano una forma di finanziamento a lungo termine, stipulato con atto notarile e assistito da garanzia ipotecaria, avente come oggetto l'acquisto, la ristrutturazione e la costruzione di beni immobili.

ONERI FINANZIARI

Rappresentano il costo sostenuto dall'impresa per i finanziamenti ottenuti (sostanzialmente gli interessi passivi).

PASSIVITÀ CONSOLIDATE

Ammontare delle posizioni debitorie per le quali è prevista la restituzione nel medio lungo periodo.

PASSIVITÀ CORRENTI

Posizioni debitorie alle quali l'impresa dovrà fare fronte nel breve termine. Sono riconducibili sia all'attività operativa dell'azienda (debiti nei confronti dei fornitori, per imposte da liquidare, verso i dipendenti, ...), sia alla gestione finanziaria (debiti verso banche o altri finanziatori a breve termine).

PATRIMONIO NETTO

Conosciuto anche con i termini “capitale proprio” o “capitale di rischio”, è pari all'insieme delle risorse finanziarie che l'imprenditore o i soci hanno destinato durevolmente al finanziamento dell'impresa. Comprende il capitale sottoscritto o conferito dai soci, le riserve derivanti da utili realizzati e non distribuiti ed eventuali altre riserve.

PCI (Produttività del Capitale Investito)

Misura la capacità di sviluppare volumi di vendita con il capitale a disposizione dell'impresa. All'aumentare dell'indice, quindi, corrisponde un aumento dell'efficienza gestionale (che, indirettamente, produce un effetto sulla redditività).

PEGNO

È costituito a garanzia dell'obbligazione dal debitore o da un terzo per il debitore. Possono essere costituiti in pegno beni mobili, crediti o altri diritti aventi per oggetto beni mobili. Il pegno si costituisce con la consegna al creditore, o a un terzo per il creditore, della cosa o del documento che ne conferisce l'esclusiva disponibilità.

QUOZIENTE DI STRUTTURA

Evidenzia la presenza di fonti di finanziamento a lungo termine in grado di coprire gli investimenti in immobilizzazioni. L'impresa, quindi, si dice solida quando l'indice in questione assume un valore superiore all'unità.

REDDITO OPERATIVO

Aggregato del Conto Economico riclassificato, ottenuto sottraendo al Prodotto Netto il costo della manodopera, rappresenta un punto di riferimento basilare in tutte le tecniche di analisi di bilancio, consentendo di fissare un primo livello di redditività aziendale. In particolare permette di individuare la capacità di remunerare tutti i fattori di produzione attraverso le attività tipiche dell'azienda.

RISULTATO NETTO

Esprime il reddito complessivo della gestione di impresa, risultante dalla differenza tra le componenti positive e le componenti negative di reddito; tiene conto, pertanto, degli effetti delle gestioni caratteristica, extra-caratteristica, finanziaria, straordinaria e tributaria.

ROE (Return On Equity)

Esprime la capacità dell'impresa di remunerare congruamente i mezzi apportati dall'imprenditore o dai soci. Il valore dovrebbe essere tanto maggiore quanto maggiore è il rischio connesso all'attività dell'impresa.

ROS (Return On Sales)

Esprime, in termini percentuali, la redditività caratteristica delle vendite e, quindi, il grado di efficienza operativa dell'impresa. All'aumentare del suo livello corrisponde pertanto un giudizio sulla redditività migliore.

STRUTTURA PATRIMONIALE

Insieme delle attività e delle passività dell'impresa opportunamente riclassificate ai fini dell'analisi di bilancio.

UTILE DI ESERCIZIO

Differenza tra i ricavi ed i costi del conto economico. Indica il reddito di competenza dell'imprenditore o dei soci che l'impresa è stata in grado di realizzare nell'esercizio, quindi la capacità di remunerare le risorse finanziarie da questi investite nell'impresa. Rappresenta un indicatore di grande importanza nella valutazione del merito di credito effettuata dalle banche.

Cos'è PattiChiari

PattiChiari è il consorzio di 167 banche italiane impegnate nel progetto di cambiamento dei rapporti tra cliente e banca, con l'obiettivo di offrire ai cittadini facili strumenti che, attraverso informazioni semplici, li aiutino a capire meglio i prodotti finanziari e a scegliere quelli più adatti alle loro esigenze.

Oggi 167 Banche, che rappresentano l'83% di tutti gli sportelli presenti in Italia, aderiscono al Consorzio PattiChiari, convinte che il rapporto con i loro clienti debba essere fondato su semplicità, trasparenza, fiducia e correttezza.

Un ente di certificazione indipendente rilascia i marchi di Certificazione alle banche che rispettano pienamente le procedure e gli **elevati standard qualitativi stabiliti da PattiChiari** nell'offerta dei servizi.

Il marchio PattiChiari nelle banche testimonia la volontà e l'impegno di dare ai propri clienti degli strumenti utili ad **aumentare la comprensibilità e migliorare il confronto tra tutti** i servizi offerti.

Per maggiori informazioni visita anche il sito www.pattichiari.it o scrivi a info@pattichiari.it.





PER QUALSIASI INFORMAZIONE

- visita il sito
www.pattichiari.it
- scrivi a
info@pattichiari.it
- chiama il
call center 800-00.22.66