

1° Gennaio 2008

Basilea 2: cambia il rapporto banca-impresa.

di Tommaso Terragno*

Le regole previste dagli accordi di “Basilea 2”, che ridisegnano i rapporti banca-impresa, entreranno definitivamente in vigore a partire dal 1° Gennaio 2008.

L’azienda affidata o da affidare sarà sottoposta, da parte della banca, a varie analisi (**quantitativa, qualitativa, andamentale**) al fine di identificare la classe di merito (**rating**) che determinerà il grado di fiducia da accordare e il relativo costo degli affidamenti bancari (interesse).

D’altro canto fornire alla banca un’analisi corretta ed un’informazione chiara e trasparente dei conti aziendali può permettere un accesso al credito facilitato e meno oneroso.

Le regole di “Basilea 2” possono e devono rappresentare un’occasione, una opportunità, per la crescita conoscitiva delle problematiche aziendali, cioè uno stimolo a guardare con maggiore attenzione al fenomeno della **circolazione monetaria** nell’ambito aziendale.

Sino ad oggi, per le aziende che hanno intrattenuto rapporti con le banche, la circolazione monetaria è stata sostenuta dagli affidamenti bancari concessi – diciamo – con istruttorie approfondite, ma nei fatti ben corroborate da garanzie reali e personali degli imprenditori e/o dei suoi familiari che con questa procedura hanno messo a rischio la propria tranquillità patrimoniale.

Caratteristica di questa procedura è stata l'elevato costo degli interessi pagati dalle imprese al sistema bancario, costo degli interessi che ha influito, nel conto economico, in modo fortemente negativo sino ad annullare in molti casi l'utile aziendale.

Un rapporto così strutturato oggi non è più attuabile perché **Basilea 2** ha imposto al sistema bancario delle rigide regole di comportamento per garantire la sua solidità strutturale e conseguentemente garantire i capitali affidati loro dai depositanti (tutela del risparmio).

Certamente da sempre – a tutti i livelli di impresa e di banca – il rapporto fiduciario banca impresa è caratterizzato dal sentimento reciproco di amore-odio.

Ma detto questo è pur vero che si tratta di rapporto che coinvolge inevitabilmente la maggior parte delle imprese.

Si deve pertanto convivere.

Il problema sta nel cambiamento culturale, nel modo di condurre la propria azienda e nella ricerca di modi più ragionevoli di “convivenza” evitando la possibilità di “sopraffazione”.

Con la Basilea 2 ogni azienda dovrà essere sottoposta a varie analisi: **quantitativa, qualitativa e andamentale.**

- L'analisi quantitativa serve a determinare la capacità dell'impresa di generare nel tempo flussi di cassa positivi, mantenendo un'equilibrata struttura patrimoniale e finanziaria e livelli di redditività soddisfacenti.
- L'analisi qualitativa consiste nel valutare la capacità dell'azienda di adottare scelte strategiche coerenti con

l'evoluzione dell'ambiente esterno e del settore di riferimento:

- analisi dell'assetto proprietario;
 - professionalità del management;
 - certificazione dei processi produttivi;
 - velocità nell'innovazione nell'anticipare le tendenze di mercato.
- L'analisi andamentale consiste nel monitorare costantemente le informazioni sull'impresa e sul mercato, rilevate dal “foglio andamento relazione” e dalla “centrale rischi” oggi S.I.C. (Sistema Informazioni Creditizie), osservatorio onnipotente del circuito finanziario dell'economia nazionale.

Diciamo che l'azienda dovrà essere sottoposta stabilmente ad un “check-up” cioè ad una serie di analisi e di esami mirati a dare un quadro completo delle sue condizioni di salute, sia in modo preventivo che periodico.

Durante tutta la vita del rapporto con la banca, in altri termini i bilanci ed ogni dato aziendale saranno costantemente vivisezionati, scomposti ed analizzati in ogni dettaglio.

Saranno tenuti sotto controllo gli indicatori di equilibrio economico finanziario precipui per il tipo di azienda in esame:

- indice di solidità;
- indice di redditività;
- indice del ciclo finanziario;
- indice di liquidità.

Check-up, chiarezza e trasparenza informativa sono necessari per comprendere sia la reale necessità finanziaria dell'impresa, sia la metodologia utilizzata dall'istituto di credito nel proprio sistema di valutazione al fine di ottenere il migliore punteggio possibile (rating) che si tradurrà certamente in finanziamenti facilitati e meno onerosi.

Devono essere quindi riposizionati i “rapporti di forza” al fine di evitare di accettare, con spontanea riverenza, sopraffazioni e acquisire maggior potere contrattuale nei confronti del sistema bancario.

A tale fine potrebbero essere utili queste indicazioni:

- migliorare il grado di patrimonializzazione dell'impresa;
- dare maggiore attenzione ai flussi della circolazione monetaria, ricordando che per l'azienda la liquidità può essere più importante del reddito; infatti un'impresa può sopravvivere a lunghi periodi di utili e profitti limitati se il flusso di cassa e la sua solidità finanziaria sono adeguati; **non è vero il contrario**. Di per sé la liquidità non è un obiettivo ma, in tempi di turbolenza, essa diventa un vincolo, un'esigenza di sopravvivenza: “Earning is opinion, cash is reality”;
- utilizzare lo scoperto di conto corrente max al 70-80% dell'affidato; un utilizzo costante del 100% dà l'idea alla banca che l'impresa ha una circolazione monetaria in tensione; tenere sempre sotto controllo il T.A.E.G.;
- tenere sempre regolari rapporti con il fisco e corretti rapporti con i dipendenti;

- evitare ritardi nei pagamenti, perché questi vengono segnalati dalla S.I.C. al sistema bancario e finanziario italiano.

Alla luce di queste indicazioni è chiaro che ormai non è più possibile per l'imprenditore trattare – senza assistenza – i rapporti con le banche per una valutazione scientifica dell'affidamento.

Siamo ormai prossimi alla scadenza, ma l'esperienza ci dice che poche aziende risultano, dal punto di vista economico-finanziario e patrimoniale, “aggiornate” alla normativa che, di fatto, considera gli ultimi tre bilanci di esercizio (2005 – 2006 – 2007) per l'attribuzione del rating e questo non è un punto a favore delle imprese.

Per ottenere il miglior risultato nei rapporti con la banca non è più possibile il “fai da te”.

Le regole di “Basilea 2” certamente dovranno stimolare l'imprenditore a rivedere e a rielaborare i propri comportamenti nella conduzione dell'azienda, soprattutto ponendo più attenzione alla **circolazione monetaria**: questo gli consentirà di avere sotto controllo l'equilibrio finanziario all'interno dell'azienda disponendo così di un ottimo rapporto di forza nel trattare “il prezzo” degli affidamenti concessi dalle banche. Va ricordato che secondo il Cardinale Dionigi Tettamanzi, Arcivescovo di Milano, la banca è il luogo in cui “la testimonianza del Vangelo e dei valori più autentici dell'uomo si fa più ardua e difficile” e dove quindi ha poco valore la comprensione dei problemi del prossimo.

* Tommaso Terragno

Dott. Commercialista iscritto all'Ordine di Lecce