

LE NUOVE REGOLE

Basilea 2 tra banche e imprese

di TOMMASO TERRAGNO

Dopo anni di sostanziale immobilismo il sistema bancario sta sperimentando una fase di forte ristrutturazione e rinnovamento. Le regole previste dagli accordi di "Basilea 2", che ridisegnano i rapporti banca-impresa, entreranno in vigore a partire dal 1° Gennaio 2007 ma, di fatto, sono già in rodaggio. 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).

Senza voler generalizzare, sino ad oggi la redazione dei bilanci delle aziende è stata fatta sostanzialmente ai fini fiscali. 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. 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 cultura-

le, 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 andamentale consiste nel monitorare costantemente le informazioni sull'impresa e sul mercato, rilevate dal "foglio andamento relazione" e dalla "centrale rischi" oggi Sic (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 visualizzati, scomposti ed analizzati in ogni dettaglio. Saranno tenuti sotto controllo gli indicatori di equilibrio economico finanziario precisi 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 esse-

re 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 Tag; tenere sempre regolari rapporti con il fisco e corretti rapporti con i dipendenti; evitare ritardi nei pagamenti, perché questi vengono segnalati dalla Sic 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 (2004 - 2005 - 2006) 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.

Dottore commercialista

CHI

L

D

XVI. I volta i evidenti il co esisten immag essere mater sue po ascend primo, second unica eros, conce ma si za di

In accent Santo esperie no in dando tà».

Il c sa con cando

La Chiesa una so più pe deve dell'ag luppo reali a il pian dale, d

Il c va l'av è disse parso sua tes una de umani e l'ava ci. Se vedere sociale sa non so app delle c

Il l ra fon