

CAMBIANO I RAPPORTI TRA BANCHE E IMPRESE

La rivoluzione di "Basilea 2"

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 2006 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). 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.

Senza voler generalizzare, sino ad oggi la redazione dei bilanci delle aziende è stata fatta sostanzialmente ai fini fiscali, tenendo in minimo conto l'impatto che questa redazione potesse avere nei confronti sia dell'imprenditore che della compagine sociale, ovvero nei confronti delle banche le quali hanno concesso i loro affidamenti contando principalmente sulle garanzie personali dei proprietari più che sulla solidità e produttività dell'azienda, considerando in tal modo solo marginalmente l'analisi dei circuiti finanziari.

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: quantitative, qualitative 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 stra-

tegiche coerenti con l'evoluzione dell'ambiente esterno. L'analisi andamentale consiste nel monitorare costantemente le informazioni sull'impresa e sul mercato, rilevate dal "foglio andamento relazione" e dalla "centrale rischi" (osservatorio onnipotente del circuito finanziario dell'economia nazionale).

Diciamo che l'azienda dovrà essere sottoposta stabilmente ad un "check-up" aziendale 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 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 essere più impor-

tante 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; e tenere sempre sotto controllo il Taeg; tenere sempre regolari rapporti con il fisco e corretti rapporti con i dipendenti; evitare ritardi nei pagamenti, perché questi vengono mensilmente segnalati dalla Centrale rischi della Banca d'Italia al sistema bancario 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. 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 deve essere più attento alla circolazione monetaria in modo da tenere sempre sotto controllo l'equilibrio finanziario all'interno dell'azienda per disporre di un ottimo rapporto di forza nel trattare "il prezzo" degli affidamenti concessi dalle banche dove secondo il cardinale Dionigi Tettamanzi, arcivescovo di Milano, "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

Legalmente

Rubrica di Gare, Aste, Appalti e Sentenze
tel. 0832/2781 fax 0832/278222 • tel. 080/5910411

IDOVERI DI UNO STATO LAICO