



FINANZA AZIENDALE

QUALE BILANCIO PIACE ALLA BANCA?

Quando un'azienda chiede un finanziamento gli istituti di credito vogliono vedere imprese che dimostrano di avere sotto controllo le principali grandezze finanziarie

DI **DIANA LESIC**

Nel corso dell'ultimo decennio il rapporto banca-impresa è profondamente cambiato. A seguito della crisi finanziaria del 2008, della crisi del debito sovrano e soprattutto a causa del tracollo del mercato immobiliare e conseguente contrazione di redditi e consumi che ha scosso l'Europa, le banche hanno dovuto affrontare la problematica dei cosiddetti Non Performing Loans (NPL o crediti deteriorati) che ha travolto con la

magnitudine di un'onda d'urto i loro bilanci e il sistema economico in generale.

Una volta che la bufera si è calmata, le banche hanno ripreso ad erogare i finanziamenti con più regolarità, ma con maggiore e sempre crescente attenzione alla disciplina del merito creditizio. Tale prudenza e attenzione non nasce solo da desiderio di sana e prudente gestione degli istituti di credito ma altresì a seguito di un vero

Dati contabili aggiornati, analisi e piani aziendali prospettici a supporto delle richieste, buona storia creditizia, comunicazione fluida e trasparente sono il miglior biglietto da visita per le imprese

e proprio “tsunami normativo” che i regulators hanno riversato sulle banche. Si pensi in tal senso, e solo per citarne alcune, alla normativa denominata Basilea 3, all’introduzione del principio contabile IFRS 9, alla direttiva europea sui mutui Mcd e non ultime alle linee guida fissate dall’Eba (European Banking Authority) sull’origine dei crediti e il loro monitoraggio.

Le norme in vigore. Il Testo unico bancario impone alle banche di concedere finanza solo in presenza di un’oggettiva creditworthiness (art. 124-bis Tub) del soggetto beneficiario. Tale regola discende, oltre che dai principi di sana e prudente gestione del soggetto erogante, dall’esigenza di salvaguardare gli stessi soggetti sprovvisi di merito creditizio, la cui situazione è destinata ad aggravarsi a seguito dell’esposizione ad un rischio eccessivo rispetto alle proprie capacità economiche. Si pensi, a mero titolo esemplificativo, ad un prestito contratto per coprire le esigenze necessarie a ripagare un preesistente debito; è l’esemplare caso di rimando dei problemi al futuro, l’azienda paga debito con debito, che non solo non risolve i problemi alla base, ma fa gravare sul soggetto beneficiario maggiori costi da corrispondere alla banca. È il classico esempio di un finanziamento chiesto male e, al contempo, erogato male.

Quali sono dunque le informazioni che interessano le banche ai fini della valutazione del merito creditizio delle imprese e la conseguente erogazione dei finanziamenti? Le nuove linee guida dell’Eba, in vigore dal giugno 2021, stabiliscono che nella valutazione del merito creditizio gli istituti di credito si devono focalizzare non più sulle garanzie prestate, viste come ultima risorsa per fare fronte all’eventuale insolvenza del creditore, ma sulla capacità attuale e futura dei richiedenti di produrre un buon reddito che si trasformi in



NPL

SONO I CREDITI
CHE LE AZIENDE
NON RIESCONO A
RIMBORSARE ALLE
BANCHE

flusso di cassa (quindi che non resti intrappolato nei crediti verso clienti o nel magazzino) con cui far fronte al debito desumibile da piani finanziari prospettici credibili e documentati che le imprese sono chiamate a presentare.

Cosa si aspettano le banche? Le banche vogliono quindi vedere imprese che dimostrino di avere un saldo presidio delle grandezze finanziarie. Eventuali progetti e richieste di finanziamento devono essere comunicati agli istituti di credito con professionalità e facendo comprendere di aver ben esaminato i risvolti finanziari delle proprie scelte, in particolare in tema di sostenibilità del debito. Dati contabili aggiornati, analisi e piani aziendali prospettici a supporto delle richieste, buona storia creditizia, comunicazione fluida e trasparente con gli intermediari sono il miglior biglietto da visita per le imprese.

Spetterà poi alle banche di verificare, con i dati forniti, l’eventuale “bankability” del richiedente, stressando i numeri e contemplando altresì scenari potenzialmente sfavorevoli che potrebbero verificarsi nel corso della durata del prestito. ●

Analista specializzata in finanza aziendale

Analista finanziario, Diana Lesic ha conseguito la laurea in economia magistrale in Management e Finanza specializzandosi nella valutazione degli investimenti. Svolge attività di consulenza e di docenza in Finanza Aziendale. Si occupa di corporate finance con particolare focus sulla programmazione finanziaria e sull’espansione cross-border delle imprese italiane. È esperta nella valutazione di intangible assets, in

particolare di brand e goodwill nel contesto degli International Valuation Standards. Si occupa di crisi di impresa con particolare focus sugli accordi di ristrutturazione del debito per la continuità aziendale. È analyst di FSA, società specializzata nella consulenza in finanza d’impresa. È co-autrice del libro “Un Forno e una Torta – L’analisi di bilancio per logica gestionale”, della collana “inFinance – Keep it Simple!”.

