

# Credito alle imprese: si guarda avanti con una nuova prospettiva

Non si guarda più indietro nella valutazione dell'affidabilità creditizia di una impresa. L'approccio forward looking porta una nuova prospettiva ed è accompagnata da elementi di novità: da nuovi indicatori per l'analisi moderna, a fattori di discontinuità da affrontare, come il passaggio generazionale

Il mondo del credito è cambiato radicalmente, a seguito sia dell'asset quality review, condotta dopo la grande crisi del 2008 dalla BCE presso le banche europee, sia a seguito dell'avvento dell'aggiornamento delle linee guida EBA, le cosiddette LOM (loan origination and monitoring), che hanno portato con sé tre radicali cambi di paradigma.

## 1. Prospettiva forward looking

Il primo è l'abbandono della sola prospettiva backward looking, per abbracciare anche una prospettiva forward looking: parole altisonanti per esprimere il fatto che non è più sufficiente esaminare i bilanci di matrice storica, l'accesso al credito deve essere accompagnato da una visione prognostica della produzione di business plan che dia contezza della capacità di sostenere il debito futuro. E, addirittura, nel caso in cui un'azienda non produca un business plan, la banca è tenuta a redigere le proprie previsioni finanziarie sul cliente medesimo.

## 2. Rallentano le garanzie

Il secondo è l'abbandono della logica delle garanzie. Il credito non può più solo fondarsi sul fatto che venga contro garantito ma la sua sostenibilità deve essere suffra-

gata dall'analisi dei flussi di cassa. In altre parole, l'azienda deve essere in grado di creare cash flow operativi sufficienti per soddisfare il servizio del debito

## 3. Nuovi indicatori nell'analisi del credito

Il terzo grande cambiamento riguarda l'introduzione di due nuovi indicatori che ormai la fanno da padrone nell'analisi creditizia moderna. Il primo è il DSCR, ovvero il Debt Service Coverage Ratio, che altro non è che l'espressione plastica della capacità di sostenere il debito. Ed è un rapporto tra il flusso di cassa operativo netto da imposte e il flusso di cassa annuo per il servizio del debito, rappresentato da rimborso di capitale e interessi. Naturalmente l'indicatore deve essere abbondantemente sopra il valore di uno per dimostrare che esiste eccedenza di flussi operativi rispetto a quelli necessari per onorare il debito. Il secondo indicatore è rappresentato dal rapporto PFN/EBITDA: questo indicatore pone al sistema il valore della posizione finanziaria netta, vale a dirci i debiti finanziari al netto della liquidità prontamente disponibile, con il valore dell'EBITDA aziendale. Un valore inferiore a 5 è ritenuto accettabile, in quanto

se ci pensiamo è come immaginare che l'impresa, attraverso il suo margine operativo lordo, sia in grado in 5 anni di rimborsare l'intero indebitamento.

## Passaggio generazionale e rivoluzione tecnologica: elementi da valutare

Ma ci sono ulteriori indicatori, che riguardano la governance e il modello di business, che vanno tenuti in considerazione nelle decisioni di credito. Per la banca, il passaggio generazionale è una discontinuità, molto delicata. E più avanza l'età



@ Ivan Fogliata,  
Executive Partner di inFinance  
e Presidente del CDA di Südtirol Bank



## AI POWERED

### LASCIAMO SPAZIO ALL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

L'open banking, e la PSD2 in generale, non ha confermato la promessa di rivoluzionare il mondo del credito, aprendo a ciò che era definito l'istant e digital lending. Intenzioni ostacolate dalla normativa stessa, che rende molto difficile collegare i vari rapporti di credito, e soprattutto di mantenerli collegati. Se osserviamo poi il mondo del fintech, la maggior parte degli operatori della prima ora o non esiste più - pensiamo al caso di illimity - oppure hanno completamente cambiato pelle - pensiamo a Borsa del Credito poi divenuta Opyn (e ora acquisita da AATECH, Ndr). Ciò che, con ogni probabilità, impatterà realmente sul mondo del credito sarà un utilizzo più diffuso e capillare dell'intelligenza artificiale, nella conduzione della vera e propria istruzione della pratica e nell'analisi creditizia del cliente. La potenza di raccolta ed esame dei dati dell'AI e la possibilità di interloquire con la stessa il linguaggio naturale potrà sicuramente magnificare le capacità dell'analista crediti.

dell'imprenditore, più il tema si fa attuale, soprattutto quando viene richiesto credito. Sono le qualità delle seconde generazioni, o in alcuni casi delle terze, a diventare un elemento dirimente per decidere fino a quando accompagnare l'impresa. Sul modello di business impattano invece le discontinuità tecnologiche e ambientali. Chiediamoci: finanziereste un produttore di iniettori diesel? Probabilmente no, visto il sovvertimento che sta interessando il mondo dell'automotive. Finanziereste l'apertura di un call center? Probabilmente no, l'evoluzione dell'intelligenza artificiale e le sue enormi potenzialità potrebbero a breve rivoluzionare completamente questo tipo di servizi. Ecco che le banche sono arrivate addirittura a redigere delle Heat Map, ovvero delle mappe dei settori più a rischio sia per cambiamenti climatici che tecnologici, al fine di non solo porre attenzione a nuovi clienti da evitare ma soprattutto

per mappare la clientela già affidata dalla banca in passato, per censire quali tipi di indirizzi strategici stiano implementando in risposta a cambiamenti così radicali. Capiamo quindi che chi non ha strategie per la continuità aziendale in senso generazionale, o una strategia per rispondere a cambiamenti radicali del proprio settore, diviene un cliente particolarmente attenzionato da parte degli istituti di credito.

### Nuove metriche che guardano al futuro

Gli indici di bilancio tradizionali possono inoltre essere integrati con metriche più moderne, come indicatori ESG o altri, per una analisi più completa. Gli indici classici (come ROE, ROI, rapporto indebitamento, indici di liquidità) sono strumenti potentissimi, ma hanno un limite intrinseco: guardano al passato. Si basano su dati contabili storici e misurano l'efficienza

e la salute finanziaria di un'azienda sulla base di performance già realizzate.

Vanno innanzitutto introdotte metriche che guardano al futuro, estratte dai business plan aziendali. Si calcolano gli stessi ratio, ma sui dati prognostici. Esistono, poi, indicatori "di frontiera", che integrano i fattori ESG, quali:

- Fatturato per tonnellata di CO2 emessa: misura l'efficienza "carbonica" dei ricavi. Un valore in crescita indica che l'azienda sta generando più valore con un minore impatto ambientale.
- ROIC (Return on Invested Capital) ponderato per il rischio ESG, che applica un fattore di correzione al capitale investito o al rendimento operativo, in base al profilo di rischio ESG dell'azienda.

**Ivan Fogliata,**

*Executive Partner di inFinance*