BANCHE E IMPRESE

Perché il futuro conta più del passato

Le recenti normative come le Linee guida Eba e il Codice della crisi di impresa e dell'insolvenza (CCII), impongono alle banche e alle imprese di adottare un approccio che guarda ai piani finanziari futuri e non più a quelli storici

di Ivan Fogliata

Nel mondo del credito, le banche sono spesso percepite come delle "black box", pronte a concedere o negare finanziamenti con criteri a volte non immediatamente comprensibili. In realtà, il loro ragionamento si basa su principi ben precisi e soprattutto su vincoli normativi. Per comprendere come una banca valuta un'impresa, è essenziale guardare oltre i bilanci storici e focalizzarsi sul futuro; inoltre vanno compresi i vincoli normativi cui è sottoposta. Credito, affidamento, fidi… Se ci pensiamo tutte le parole del mondo delle facilitazioni creditizie bancarie si basa sul concetto di fiducia. Il termine "credito" deriva dal verbo latino credere, e questo non è un caso. Le banche, infatti, sono istituti che credono nel potenziale di un'impresa. La banca non si limita a guardare i risultati passati, ma cerca di prevedere ciò che l'impresa sarà in grado di generare nel futuro. Il passato, quin-

Nella foto in alto, il centro finanziario di Londra

di, non basta, siamo nell'era del c.d. forward looking. Ecco perché il business plan è diventato uno strumento irrinunciabile.

I nuovi indicatori per il debito.

Le normative recenti, come le Linee guida Eba e il Codice della crisi di impresa e dell'insolvenza (CCII), hanno accentuato questa tendenza, imponendo alle banche e alle imprese di adottare un approccio forward looking.

Le banche devono valutare la sostenibilità del debito futuro, mentre le imprese sono obbligate a dotarsi di piani finanziari con una prospettiva di almeno 12 mesi. Non è più quindi un tema di sole garanzie, il tema diviene la sostenibilità futura del debito.

Due sono gli indicatori chiave per valutare la sostenibilità degli impegni finanziari futuri: il primo è il Debt Service Coverage Ratio (DSCR): misura la capacità dell'impresa di generare flussi di cassa sufficienti a coprire il servizio del debito. Un valore superiore a 1 è essenziale. Il secondo è il Rapporto PFN/Ebitda: confronta l'indebitamento netto con il margine operativo. Un valore superiore a 5 è considerato rischioso.

Questi indicatori, insieme a un'analisi degli scenari e degli stress test, aiutano la banca a capire se l'impresa sarà in grado di onorare i propri impegni anche in condizioni avverse.

Le garanzie dell'imprenditore sono ancora importanti perchè da un lato dimostrano il suo impegno nell'azienda e dall'altro mitigano i rischi per le banche

BUSINESS PLAN
È NECESSARIO PER ACCEDERE AL CREDITO BANCARIO

Il ruolo delle garanzie.

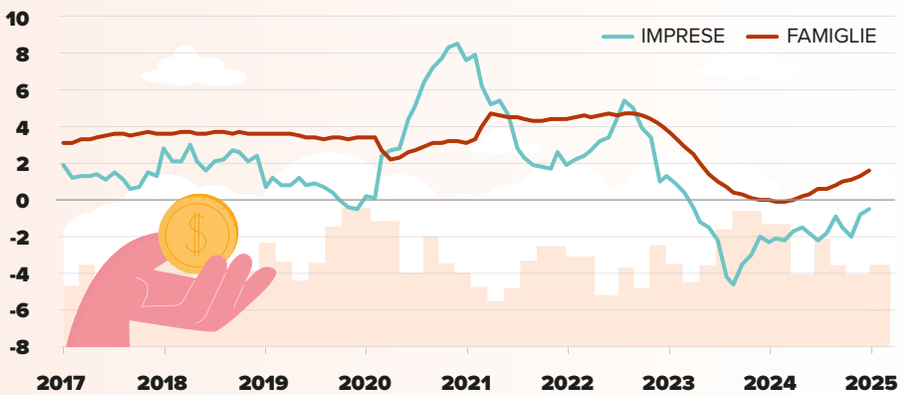
Qual è allora il ruolo delle garanzie? È un ruolo ancora molto importante ma da esaminare in ottica diversa rispetto alla decisione di concedere credito o meno. Le garanzie rimangono, infatti, fondamentali per due motivi:

1.commitment dell'imprenditore: chi offre garanzie dimostra di credere nel proprio progetto e di essere disposto a mettere in gioco risorse personali.

2.vincoli patrimoniali: le regole di Basilea impongono alle banche di mantenere un rapporto limitato tra fondi propri (il patrimonio della banca) e prestiti concessi. Le garanzie riducono il rischio e quindi il peso del prestito sul patrimonio della banca.

In conclusione, la banca non è un nemico, ma partner che cerca progetti credibili e sostenibili. Per accedere al credito, un'impresa deve quindi: guardare al futuro, con piani finanziari solidi, dimostrare la sostenibilità del debito attraverso indicatori chiave e valorizzare il proprio impegno, anche con garanzie.

Il processo di valutazione del credito è complesso, intreccia analisi quantitative, normative stringenti e valutazioni qualitative. Tuttavia, come insegna l'antica saggezza, conoscere il proprio interlocutore è il primo passo per il successo. Preparare un business plan solido, dimostrare la sostenibilità futura del debito, comprendere il significato degli indicatori chiave e il ruolo delle garanzie permette all'impresa di parlare la lingua della banca. Ciò che può fare la differenza sta nella capacità di anticipare le domande della banca e di rispondere con chiarezza. Perché, in fin dei conti, il miglior modo per ottenere credito è meritarsi la famosa "fiducia".

CREDITI CONCESSI A IMPRESE E FAMIGLIE

dati in percentuale - fonte: Abi