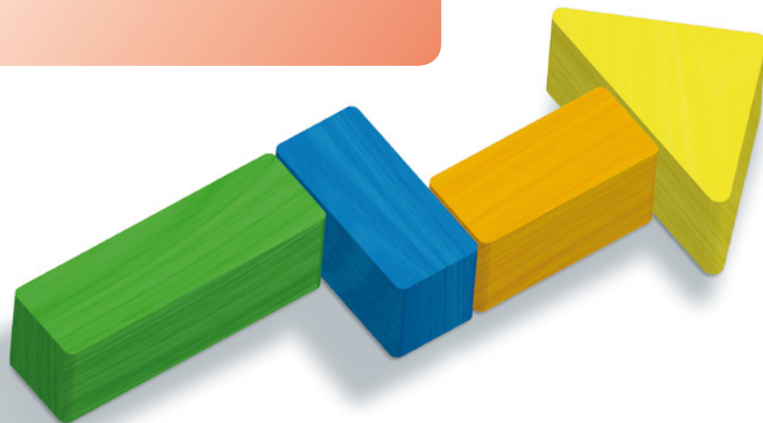


Criteri generali di valutazione della capacità di credito

**GUIDA PRATICA
PER LE PMI**



Caro lettore,

PattiChiari è il Consorzio attraverso il quale l'industria bancaria lavora per **semplificare l'uso dei prodotti bancari e per migliorare la cultura finanziaria dei propri clienti** affinché ciascuno possa compiere scelte consapevoli, informate e adatte alle proprie esigenze.

Con questo obiettivo abbiamo definito un insieme di strumenti e di regole che abbiamo chiamato **“Impegni per la Qualità”**, alcuni dei quali sono dedicati al tema del credito alle pmi.

In particolare questa Guida, che riprende l'impostazione e le tematiche di un business plan, nasce allo scopo di:

- **facilitare il dialogo tra la tua impresa e le banche** che valutano il tuo “merito creditizio”
- **assisterti nella realizzazione di una auto-valutazione** finalizzata ad analizzare i fattori di rischio e a valutare i tuoi punti di forza e di debolezza.

L'adesione volontaria delle banche a questa iniziativa ti consente di disporre di un prezioso supporto per effettuare un'analisi della situazione aziendale e per valutare la compatibilità economico-finanziaria delle tue scelte.

Buona Lettura!

Cosa contiene questa Guida

La Guida “**Criteri generali di valutazione della capacità di credito**” è strutturata in **6 aree tematiche** e contiene un Glossario, dove puoi trovare la spiegazione dei principali termini tecnici utilizzati nella Guida (contrassegnati dal simbolo ^G).

Ciascuna area è introdotta da una breve premessa che ne spiega in sintesi gli specifici contenuti (esposti sotto forma di tabelle e di testi di approfondimento) che ti aiutano a comprendere la rilevanza per la banca delle informazioni ai fini dell'analisi di concedibilità.

Le tabelle si distinguono in:

- **tabelle qualitative**, contrassegnate dal colore arancio, che presentano elementi descrittivi sull'impresa e sulla sua attività
- **tabelle quantitative**, contrassegnate dal colore blu, che presentano valori numerici riferiti all'attività e ai risultati di gestione dell'impresa.

Come utilizzare la Guida

Il primo passo consiste nella lettura dei contenuti introduttivi presenti all'inizio di ciascuna delle 6 aree tematiche. L'obiettivo è quello di informarti su quali sono le informazioni ritenute rilevanti dalla banca per valutare la capacità della tua impresa di ottenere credito. Potrai poi focalizzare l'attenzione, in un'ottica di auto-diagnosi, sui contenuti delle tabelle, e compilare gli appositi spazi.

La **PREMESSA** contiene le informazioni utili alla banca nell'istruttoria di fido

Le **TABELLE** consentono la compilazione per l'auto-diagnosi (domande a scelta multipla, indicazione numerica, SI/NO)

I **CONTENUTI DI APPROFONDIMENTO** per un maggiore dettaglio delle tematiche di interesse

1. L'impresa e il suo business

La banca ha necessità di conoscere l'organizzazione della tua impresa e la sua capacità competitiva, acquisendo, in collaborazione con te, le informazioni sulla sua situazione attuale, sulle previsioni di sviluppo del mercato in cui opera, sui prodotti e servizi realizzati e/o commercializzati, nonché sul suo posizionamento nel mercato, tenuto conto delle caratteristiche del settore e della dinamica della concorrenza.

GLI ELEMENTI DESCRITTIVI DELL'IMPRESA

Innanzitutto, l'analisi dell'impresa non può prescindere dal contesto in cui opera.

L'AREA DI BUSINESS	
Industriale (beni e servizi)	...
Distribuzione/Commerciale	...
Agricola	...

Un buon imprenditore deve conoscere e avere padronanza dell'area di attività nella quale la sua impresa opera

L'assetto giuridico e societario

È un'informazione semplice, in quanto oggettiva. Se poi l'impresa fa parte di un gruppo, la valutazione tiene conto anche delle connessioni organizzative, gestionali, commerciali e giuridiche con le altre aziende del gruppo di appartenenza. Naturalmente, nelle ditte individuali e nelle società di persone si tiene conto, oltre che della solidità e redditività dell'impresa, anche di quella personale dell'imprenditore e dei suoi eventuali soci.

Guida al credito per le PMI

Infine, con l'aiuto del Glossario, puoi approfondire la conoscenza delle tematiche di tuo interesse (eventualmente anche accedendo al sito web www.pattichiari.it per i contenuti di maggiore dettaglio).

I. L'impresa e il suo business

La banca ha necessità di conoscere l'organizzazione della tua impresa e la sua capacità competitiva, acquisendo, in collaborazione con te, le informazioni sulla sua situazione attuale, sulle previsioni di sviluppo del mercato in cui opera, sui prodotti e servizi realizzati e/o commercializzati, nonché sul suo posizionamento nel mercato, tenuto conto delle caratteristiche del settore e della dinamica della concorrenza.



GLI ELEMENTI DESCRITTIVI DELL'IMPRESA

Innanzitutto, l'analisi dell'impresa non può prescindere dal contesto in cui opera.

L'AREA DI BUSINESS

Industriale (beni e servizi)	...
Distribuzione/Commerciale	...
Agricola	...

Un buon imprenditore deve conoscere e avere padronanza dell'area di attività nella quale la sua impresa opera

L'assetto giuridico e societario

È un'informazione semplice, in quanto oggettiva. Se poi l'impresa fa parte di un gruppo, la valutazione tiene conto anche delle connessioni organizzative, gestionali, commerciali e giuridiche con le altre aziende del gruppo di appartenenza. Naturalmente, nelle **ditte individuali** e nelle **società di persone** si tiene conto, oltre che della solidità e redditività dell'impresa, anche di quella personale dell'imprenditore e dei suoi eventuali soci.

- L'**espansione del fatturato** denota generalmente una positiva vitalità dell'impresa. Occorre, però, porre attenzione alla capacità finanziaria a sostegno di quella espansione
- La **stabilità del fatturato** può essere sintomo di una corretta conduzione
- La **contrazione delle vendite** di aziende che operano in mercati stabili o addirittura in espansione, è invece per la banca, un chiaro segnale di allarme soprattutto quando si manifesta per più esercizi continuativi.

2. La gestione operativa

L'analisi della gestione operativa consiste nella valutazione degli effetti economici, patrimoniali e finanziari della produzione, della congruità del capitale investito per realizzarla e dei risultati che ne derivano. Questa consente di conoscere e quantificare la natura e l'origine dei fabbisogni finanziari della tua impresa e la sua capacità di rimborso.



Naturalmente tale valutazione non deve riferirsi solo al passato: per la conoscenza del merito di credito dell'impresa sono importanti anche i dati previsionali. È necessario quindi prendere in considerazione anche il piano degli investimenti e il conto economico previsionale.

LE INFORMAZIONI STORICHE DI NATURA QUANTITATIVA

La valutazione della capacità di credito della tua impresa parte, in genere, dall'analisi della situazione in essere e dalla verifica dei risultati conseguiti nel passato più recente. A questo fine la principale fonte informativa è il bilancio dal quale si possono ricavare utili indicatori.

LE PRINCIPALI VOCI DI BILANCIO

	penultimo esercizio	ultimo esercizio
Fatturato
Margine operativo lordo (MOL)
Reddito operativo ^G
Mezzi propri ^G

Il **fatturato** esprime l'ammontare complessivo delle vendite o dei servizi prestati, relativi alla gestione caratteristica ^G dell'impresa realizzati nel corso dell'esercizio.

Il **margine operativo lordo** ^G, ottenuto sottraendo dal fatturato tutti i costi operativi sostenuti dall'impresa esclusi ammortamenti e accantonamenti, rappresenta un primo indicatore "grezzo" dei flussi finanziari generati dalla gestione corrente.

Il **reddito operativo** ^G esprime il reddito generato dall'attività aziendale ordinaria (gestione caratteristica ^G), e si ottiene dalla differenza tra ricavi e costi operativi.

I **mezzi propri**^G (o “capitale di rischio”^G o “patrimonio netto”^G) sono le risorse finanziarie che l'imprenditore o i soci hanno investito nell'impresa. Comprende il capitale sottoscritto, le riserve derivanti da utili realizzati e non distribuiti, ed eventuali altre riserve.

I dati di bilancio sono utilizzati anche per ricavarne appositi indici, utili per operare confronti nel tempo e con altre realtà simili.

I PRINCIPALI INDICI DI BILANCIO *

	penultimo esercizio	ultimo esercizio
Quoziente di indebitamento = Debiti (passività correnti + passività consolidate)/Mezzi Propri
Tasso di copertura degli oneri finanziari = Risultato operativo/Oneri finanziari
ROS^G = Risultato operativo/Fatturato
PCI^G = Fatturato/Capitale Investito
Quoziente di struttura^G = (Mezzi Propri + Passività consolidate)/Immobilizzazioni ^G nette
ROE^G = Risultato netto/Mezzi Propri

* Per le voci non descritte di seguito si rimanda al Glossario

Se il **quoziente di indebitamento** è in espansione rispetto al livello dei mezzi propri, significa che l'azienda è esposta al rischio di insolvenza e ha una ridotta autonomia finanziaria. In altre parole, è la solidità stessa dell'impresa ad essere in pericolo. Il giudizio della banca è quindi tanto migliore quanto più basso e/o in diminuzione risulta il valore di tale quoziente.

Manifesto

CRITERI GENERALI
DI VALUTAZIONE DELLA
CAPACITÀ DI CREDITO



MANIFESTO CRITERI GENERALI DI VALUTAZIONE DELLA CAPACITÀ DI CREDITO



1. L'impresa e il suo business

La banca ha necessità di conoscere l'organizzazione dell'impresa e la sua capacità competitiva acquisendo, in collaborazione con il cliente, le informazioni sulla situazione attuale e le previsioni di sviluppo del mercato in cui opera, sui prodotti e servizi realizzati e/o commercializzati, nonché sul suo posizionamento nel mercato, tenuto conto delle caratteristiche del settore e della dinamica della concorrenza.



2. La gestione operativa

L'analisi della gestione operativa consiste nella valutazione degli effetti economici, patrimoniali e finanziari della produzione, della congruità del capitale investito per realizzarla e dei risultati che ne derivano. Questa consente di conoscere e quantificare la natura e l'origine dei fabbisogni finanziari e la capacità di rimborso dell'impresa.

La valutazione non deve riferirsi solo al passato. Per la conoscenza delle capacità di credito dell'impresa sono importanti i dati previsionali. È necessario quindi prendere in considerazione il piano degli investimenti e il conto economico previsionale.

3. La gestione finanziaria

Una precisa ed esaustiva informativa consente alla banca di individuare la natura e l'origine dei fabbisogni finanziari e quindi di studiare ed erogare finanziamenti anche "su misura", idonei a soddisfare le esigenze dell'impresa.



4. Le fonti di finanziamento esterne

La banca è interessata a conoscere l'entità delle fonti di finanziamento esterne correlate all'attività corrente e ai nuovi investimenti e le relative dinamiche. L'analisi della capacità di rimborso permette alla banca di verificare se esistono o meno le condizioni economico-finanziarie per il successo dell'iniziativa e per il rimborso del capitale prestato.



5. Le forme di mitigazione del rischio

Le garanzie rilasciate dal cliente hanno lo scopo di attenuare il rischio finanziario a cui si espone la banca erogando il credito.



Le garanzie non modificano il profilo economico-finanziario dell'iniziativa finanziata, ma pongono una parte di questo rischio a carico di specifiche quote del patrimonio aziendale o, più genericamente, a carico del patrimonio di terzi interessati (garanti).

6. L'impresa e il sistema bancario

L'esame delle relazioni tra la banca e l'impresa costituisce un importante elemento di valutazione dell'affidabilità. La conoscenza diretta del cliente, attraverso i rapporti avuti in precedenza col sistema bancario, fornisce indicazioni sulla sua solvibilità, capacità e volontà di fare fronte agli impegni.



Ai fini di una corretta rilevazione, può essere utile effettuare una **proiezione nei due anni successivi degli indicatori gestionali considerati nell'analisi della gestione operativa.**

4. Le fonti di finanziamento esterne

La banca è interessata a conoscere l'entità delle fonti di finanziamento esterne, correlate all'attività corrente e ai nuovi investimenti, e le relative dinamiche. L'analisi delle capacità di rimborso della tua impresa permette infatti alla banca di verificare meglio se esistono o meno le condizioni economico-finanziarie per il successo dell'iniziativa e per il rimborso del capitale che ti ha prestato.



La verifica da parte della banca viene effettuata, oltre l'esame delle esposizioni nella "Centrale Rischi" ^G, sulla base di **diversi approcci valutativi** che tengono conto delle caratteristiche del settore e dell'impresa, nonché della finalità, tipologia e consistenza del finanziamento richiesto. Tale verifica deve poi tenere conto, oltre che dell'entità e delle modalità di utilizzo dei finanziamenti in essere, anche della dinamica dei rimborsi negli esercizi successivi.

Al fine di una corretta programmazione del fabbisogno di finanziamento dell'azienda, **occorre quindi individuare e quantificare tutti i finanziamenti attivi.**

Nell'esame degli impegni in essere e delle relative modalità di rimborso, la banca generalmente distingue le varie forme di finanziamento, rispetto alla durata, in:

5. Le forme di mitigazione del rischio

Per ottenere il credito puoi rilasciare delle garanzie con la finalità di attenuare il rischio finanziario a cui si espone la banca erogandoti i finanziamenti.



Le garanzie non modificano il profilo economico-finanziario dell'iniziativa da finanziare, ma pongono una parte di questo rischio a carico di specifiche quote del patrimonio aziendale o, più genericamente, a carico del patrimonio di terzi (garanti).

Per le piccole imprese che, per loro natura, evidenziano scarsi livelli di capitalizzazione o una breve storia di presenza sul mercato, le garanzie possono essere considerate essenziali per l'erogazione di un finanziamento.

Le banche acquisiscono informazioni sulla composizione e sulla natura delle eventuali garanzie aggiuntive prestate nel corso dell'**istruttoria di concessione** ^G.

Le garanzie si distinguono in:

- **Garanzie reali** ^G che prevedono la costituzione a garanzia di specifici beni o vincoli reali sui beni oggetto della garanzia. Fanno parte di tale fattispecie il pegno ^G e l'ipoteca ^G sugli immobili
- **Garanzie personali** ^G che prevedono che i soggetti "garanti" si impegnano, in luogo e in concorso con il debitore principale, all'adempimento dei suoi impegni con la banca derivanti dal finanziamento. Fanno parte di tale tipologia di garanzie la fideiussione ^G e l'avallo ^G.

Un'ulteriore forma di garanzia è rappresentata dal **covenant** ^G.

Esistono, inoltre, delle forme di **garanzie collettive** concesse attraverso i Confidi ^G che facilitano l'accesso al credito bancario delle piccole e medie imprese. Tali garanzie sono prestate a fronte di apposite convenzioni stipulate tra i Confidi e le banche. Tali forme di garanzia possono essere sia a breve che a medio termine.

Infine, occorre citare le **garanzie rilasciate dal Fondo centrale di garanzia**, solitamente prestate sotto forma di controgaranzia per richieste di finanziamento presentate attraverso i Confidi ^G.

6. L'impresa E il sistema bancario

L'esame delle relazioni tra la banca e l'impresa costituisce un importante elemento di valutazione dell'affidabilità. La conoscenza diretta del cliente, attraverso i rapporti avuti in precedenza col sistema bancario, fornisce indicazioni sulla sua solvibilità, capacità e volontà di fare fronte gli impegni.



Le informazioni relative ai rapporti dell'impresa con il sistema bancario consentono di avere un quadro completo sulla situazione finanziaria dell'azienda.

I RAPPORTI CON LE BANCHE

Accordato complessivo	...
Utilizzato complessivo	...
Utilizzo dei servizi consulenziali offerti dalle banche	SI NO
Banca principale	...
Durata del rapporto con la banca principale	...
Accordato con la banca principale	...
Utilizzato con la banca principale	...

L'accordato complessivo rappresenta la somma degli affidamenti concessi all'impresa da tutto il sistema bancario.

L'utilizzato complessivo rappresenta il credito effettivamente utilizzato dall'impresa a una certa data.

LE PAROLE DEL CREDITO ALLE IMPRESE

Attività correnti

Attività dell'impresa destinate a diventare nel breve termine liquidità. Comprendono le disponibilità di cassa, i depositi attivi di conto corrente, le attività finanziarie immediatamente liquidabili, i crediti commerciali ed il magazzino.

Attivo fisso

Componenti di patrimonio a disposizione dell'impresa per un periodo di tempo prolungato (immobili commerciali, macchinari, mobili etc.).

Avallo

È una garanzia che consiste in una dichiarazione in cui un soggetto (avallante) garantisce il pagamento per un obbligo di un terzo (avallato). Solitamente l'avallo garantisce il pagamento di una cambiale. La garanzia si attua apponendo sulla cambiale le parole "per avallo" seguite dalla sottoscrizione dell'avallante.

Business plan

È un documento programmatico con il quale un'impresa analizza le strategie e le esigenze finanziarie di un proprio piano imprenditoriale prendendo in esame tutte le aree di attività.

Capitale circolante netto

Differenza tra attività e passività correnti di natura operativa (crediti operativi e magazzino al netto dei debiti operativi). Rappresenta l'ammontare di risorse finanziarie di cui necessita l'impresa per finanziare lo sfasamento temporale tra incassi e pagamenti dell'attività di acquisto-trasformazione-vendita.

Capitale di rischio

vedi "Patrimonio netto".

Capitale di terzi

Detto anche "capitale di debito" rappresenta il contributo di terzi finanziatori, tipicamente le banche, al finanziamento dell'attività dell'impresa.

Capitale investito

Rappresenta la somma delle attività dello stato patrimoniale. Si compone delle immobilizzazioni e delle attività correnti. Normalmente è costituito dai mezzi investiti dall'imprenditore o dai soci, e da quelli investiti dagli altri soggetti a titolo di prestito (finanziamenti).

Centrale rischi

Servizio accentrato di informazioni realizzato da Banca d'Italia. Consiste in un archivio nel quale vengono raccolti i dati dei clienti delle banche. La Centrale rischi fornisce informazioni sui finanziamenti superiori a determinati importi. Tali informazioni riguardano gli affidamenti accordati, gli utilizzi, gli sconfinamenti, le garanzie prestate e le posizioni "in sofferenza" con riferimento alla banca segnalante e all'intero sistema.

Confidi (consorzi di garanzia fidi)

Si propongono di facilitare l'accesso al credito per le Piccole e Medie imprese. Assistono i soci nell'analisi della situazione finanziaria e nella ricerca di soluzioni specifiche. Attraverso la collaborazione con gli Istituti di credito convenzionati, salvaguardano gli interessi dei Soci nell'ottenimento delle migliori condizioni.

Covenants

Accordi tra la banca e l'impresa finalizzati a ridiscutere le modalità del finanziamento, nel caso di inosservanza di determinati parametri o impegni economici o giuridici.

Crediti commerciali

Volume dei ricavi maturati nei confronti della clientela e non ancora incassati dall'impresa. Variano in funzione dei tempi medi di incasso e costituiscono la più consistente attività del capitale circolante operativo dell'impresa.

Fideiussioni vedi "Garanzie personali".

Finanziamenti A breve termine

Finanziamenti a revoca (in genere linee di credito in conto corrente) o con scadenza a breve (in genere cambiali). Sono generalmente utilizzati dalle imprese per finanziare il capitale circolante operativo (crediti, magazzino...). Di norma, possono essere revocati dalle banche con un contenuto preavviso.

Finanziamenti A medio/lungo termine

Finanziamenti che prevedono il graduale rimborso del capitale erogato in più anni o la restituzione in un'unica soluzione dai 3/5 anni fino a 10/15 anni ed oltre, nel caso dei mutui fondiari. Vanno di norma a coprire gli investimenti destinati a permanere durevolmente nelle imprese.

Finanziamenti postergati

Finanziamenti per i quali il creditore accetta di essere rimborsato successivamente a tutti gli altri creditori dell'impresa. Di solito sono quelli concessi dai soci finanziatori.

Flussi di cassa

Differenza tra le entrate e le uscite monetarie afferenti l'attività dell'impresa. Rappresentano un importante indicatore della capacità di rimborso dei finanziamenti a medio/lungo termine.

Garanzie reali

Garanzie prestate alla banca direttamente dall'impresa o da terzi sotto forma di ipoteca, su beni immobili o di pegno, su beni mobili non registrati.

Nell'ipotesi in cui l'impresa risulti insolvente, hanno lo scopo di assicurare, con il valore e l'eventuale vendita del bene, il rimborso del debito contratto

Quoziente di struttura

Evidenzia la presenza di fonti di finanziamento a lungo termine in grado di coprire gli investimenti in immobilizzazioni. L'impresa, quindi, si dice solida quando l'indice in questione assume un valore superiore all'unità.

Reddito operativo

Aggregato del Conto Economico riclassificato, ottenuto sottraendo al Prodotto Netto il costo della manodopera, rappresenta un punto di riferimento basilare in tutte le tecniche di analisi di bilancio, consentendo di fissare un primo livello di redditività aziendale. In particolare permette di individuare la capacità di remunerare tutti i fattori di produzione attraverso le attività tipiche dell'azienda.

Risultato netto

Esprime il reddito complessivo della gestione di impresa, risultante dalla differenza tra le componenti positive e le componenti negative di reddito; tiene conto, pertanto, degli effetti delle gestioni caratteristica, extracaratteristica, finanziaria, straordinaria e tributaria.

Roe (Return On Equity)

Esprime la capacità dell'impresa di remunerare congruamente i mezzi apportati dall'imprenditore o dai soci. Il valore dovrebbe essere tanto maggiore quanto maggiore è il rischio connesso all'attività dell'impresa.

Ros (Return On Sales)

Esprime, in termini percentuali, la redditività caratteristica delle vendite e, quindi, il grado di efficienza operativa dell'impresa. All'aumentare del suo livello corrisponde pertanto un giudizio sulla redditività migliore.

Struttura patrimoniale

Insieme delle attività e delle passività dell'impresa opportunamente riclassificate ai fini dell'analisi di bilancio.

Utile DI ESERCIZIO

Differenza tra i ricavi ed i costi del conto economico. Indica il reddito di competenza dell'imprenditore o dei soci che l'impresa è stata in grado di realizzare nell'esercizio, quindi la capacità di remunerare le risorse finanziarie da questi investite nell'impresa. Rappresenta un indicatore di grande importanza nella valutazione del merito di credito effettuata dalle banche.

Iniziativa in collaborazione con:



Tutti i diritti riservati ©
È proibita la riproduzione senza il consenso scritto dell'editore