



Rapporto Banche/Imprese nella gestione dell'indebitamento a Medio/lungo termine

Davide Da Ponte

Unternehmensberater in Controlling und Finanzen
Consulente aziendale in controllo di gestione e finanza

L'avvio di una pratica di mutuo/finanziamento/leasing

- **Quale tipo di investimento devo finanziare?** (immobiliare, autovettura, strumentale)
- **Che durata ha il mio investimento?** (il bilanciamento fonti/impieghi)
- **Quale deducibilità fiscale mi conviene?** La scelta tra finanziamento bancario e leasing può dipendere dalle necessità economiche di ammortamento del bene.
- **Di quale quota di autofinanziamento dispongo?** La possibilità di utilizzare liquidità propria permette di chiedere alla banca/leasing un importo percentualmente inferiore al costo dell'investimento in base a quanto dispongo.
- **Quali sono i miei flussi finanziari?** In base alla capacità di generare flussi di cassa gestionali, viene presa la decisione sulla durata del finanziamento/leasing, in modo da dare copertura alle rate/canoni del piano di ammortamento; non solo, ma in base alle caratteristiche dei flussi finanziari dovrà essere presa la decisione della cadenza delle rate (mensile/trimestrale/semestrale)

25/05/23

La documentazione preliminare

- **Il business plan**

Sempre più frequentemente le banche richiedono un business plan **descrittivo e numerico** per avviare la pratica di analisi di sostenibilità dell'investimento da parte dell'impresa.
- **Il prospetto dei fidi bancari**

Deve essere predisposto uno schema che riporti le banche affidanti, le tipologie di fidi in essere e gli importi (spesso anche accompagnata dalle garanzie rilasciate).
- **Il prospetto degli impegni a medio/lungo**

Deve essere predisposto uno schema che riepiloghi i finanziamenti/mutui/leasing in essere.

25/05/23

L'ulteriore documentazione richiesta dagli istituti finanziari

(documenti generalmente predisposti e richiesti dalle Banche)

- **Richiesta di concessione del fido**

Nella richiesta, solitamente, viene indicato l'importo e la tipologia di fido (finanziamento chirografo, mutuo ipotecario,..), la durata, le eventuali garanzie, i fidi in essere con la banca stessa, i soci dell'impresa, il legale rappresentante, l'appartenenza o meno a gruppi societari; inoltre viene richiesta l'allegazione di alcuni documenti (fidi banche, medio/lungo, autocertificazioni, antimafia,..)

- **Dichiarazione commissione mediatori creditizi**

Si dichiara se l'azienda si è avvalsa o intende avvalersi di mediatori creditizi – questa dichiarazione è necessaria per sommare la commissione del mediatore al costo del mutuo in modo da determinare il TAEG (Tasso Annuo Effettivo Globale) dell'operazione, da indicare nel contratto.

- **Il questionario ESG**

Negli ultimi anni le primarie banche italiane hanno iniziato a richiedere la compilazione di un questionario denominato ESG (Environment; Social; Governance).

25/05/23

La negoziazione

- **Mi conviene indirizzare la mia richiesta su una banca che già mi affida o su una nuova?**

- **Mi conviene concentrare le mie richieste su un istituto o su più istituti?**

25/05/23

La verifica ed il confronto delle offerte

- **La proposta della banca**

Generalmente la proposta della banca contiene i seguenti dati:

- Importo finanziamento
- Durata
- Importo rata
- Cadenza della rata
- Tasso fisso/variabile – nel caso di tasso variabile non sempre viene indicato il tasso base + spread; nel caso non sia indicato va richiesto.
- TAN – Tasso interesse nominale annuo (che generalmente ha una validità temporale)
- Commissioni istruttoria
- Spesa incasso rata
- Costo estinzione anticipata (generalmente 1% del debito residuo – 0% per i consumatori)
- Altre spese (costi eventuali garanzie, perizie, assicurazioni, commissioni varie)
- TAEG – Tasso annuo effettivo globale (che tiene conto di tutte le spese e della eventuale capitalizzazione degli interessi)
- Tipo di piano di ammortamento (francese/italiano)
- Calendario per il calcolo interessi (anno solare/commerciale)
- Piano di ammortamento – assicurarsi che venga allegato il piano di ammortamento simulato

- **La delibera bancaria**

In seguito all'accettazione della proposta (commerciale) da parte dell'azienda, la banca procede con la fase istruttoria che si conclude con una delibera da parte dell'ufficio fidi della banca stessa. Una volta ricevuta la delibera, l'azienda dovrà aver cura di confrontare quanto proposto con quanto deliberato, che non sempre coincide.

25/05/23

Gli aspetti determinanti per il buon esito della pratica e le attenzioni da riporre nel corso delle trattative

- **Le problematiche legali** – approfondimento con successivo intervento dell'esperto legale

- **Tasso fisso o variabile?**

- **Ammortamento alla francese o all'italiana?**

- **Quale cadenza delle rate?**

- **Quali condizioni economiche posso trattare?**

25/05/23

Gli aspetti determinanti per il “pricing” del mutuo/finanziamento/leasing

○ Il Rating bancario

Il rating bancario è un giudizio espresso dalle banche, TRAMITE UN INDICATORE ALFANUMERICO, che esprime l'affidabilità di un'impresa e più precisamente la sua capacità di ripagare un prestito in un determinato periodo di tempo. La valutazione riassume le informazioni quantitative e qualitative di un'impresa a disposizione degli istituti di credito.

○ Dimensione d'Impresa

Essere o meno PMI incide sulla possibilità di accedere a molti degli incentivi ed agevolazioni messi a disposizione da Stato e Regioni.

25/05/23

Esempi di scale di Rating

Banca 1	Banca 2	Banca 3	Banca 4	Banca 5
AA1	I1	A	R1+	1
AA2	I2	B	R1	2
AA3	I3	C	R1-	3
A1	I4	D	R2+	4
A2	I5	E	R2	5
A3	I6	F	R2-	6
B1	M1		R3+	7
B2	M2		R3	8
B3	M3		R3-	9
C1	M4		R4+	10
C2	R1		R4	11
C3	R2		R4-	12
D1	R3		...R8 default	
D2	R4			
D3	R5			
E1				
E2				
E3				

25/05/23

Come deve operare l'azienda

Leve su cui deve far forza l'imprenditore o amministratore aziendale

- **Bilancio**

Ottimizzare gli indicatori di bilancio, ad esempio con un buon equilibrio tra capitale proprio e capitale di terzi ed un equilibrato indebitamento a breve e medio/lungo.

- **Qualità**

Ottimizzare la pianificazione strategica, finanziaria e gestionale

- **Centrale Rischi ed Andamentale**

Evitare sconfinamenti dai fidi, limitare – ove possibile – gli insoluti (sia da clienti, con adeguate politiche commerciali, che vs fornitori), utilizzare i fidi in misura non “a tappo”, evitare di saltare rate di finanziamenti, che comportano segnalazioni negative.

25/05/2023

Dr. Davide Da Ponte