

## **Criteri di valutazione della capacità di credito**

Quando un imprenditore chiede un prestito alla banca per far crescere la sua azienda (acquistando nuovi impianti e macchinari, aprendo una nuova sede o ristrutturando immobili), può scegliere fra varie forme di finanziamento. Prima di concedere un credito, però, la banca ha bisogno di valutare la capacità economica e finanziaria dell'impresa e la solidità dei suoi progetti.

La banca utilizza un metodo di valutazione delle aziende che consente di indirizzare i prestiti bancari verso il finanziamento di progetti economicamente validi, cioè che generino ricavi, e finanziariamente in equilibrio (ovvero con entrate e disponibilità finanziarie capaci di pareggiare in ogni periodo le uscite).

I criteri di valutazione tengono conto della capacità dell'impresa richiedente di produrre utili adeguati alla dimensione dell'impresa; la capacità di mantenere un giusto rapporto tra debiti e capitale dei soci, la competitività dei prodotti e i ricavi di gestione.

E' bene che il cliente conosca questi criteri e li usi come base per la sua stessa riflessione sulla correttezza degli investimenti o della nuova iniziativa e che sta per affrontare. Questo perché sia l'imprenditore sia la banca condividono lo stesso interesse a che l'investimento vada bene e quindi consenta di conservare e remunerare sia il capitale di credito offerto dalla banca sia il capitale di rischio investito dall'imprenditore.

La capacità competitiva è uno degli elementi fondamentali dell'impresa. Proprio per questo motivo la banca acquisisce tutte le informazioni possibili sul mercato di riferimento dell'impresa, sui suoi prodotti e/o servizi anche attraverso i clienti, che le possono fornire informazioni dettagliate e complete.

Per esempio la banca vorrà conoscere: la natura giuridica dell'impresa (s.p.a., s.r.l., s.n.c., s.a.s. eccetera), la struttura di proprietà, il mercato di riferimento, la concorrenza, i canali di distribuzione, l'esperienza del management nel mercato di riferimento. Per rendere semplice, veloce e immediato il rapporto banca/cliente è essenziale che il linguaggio utilizzato sia lo stesso. Informazioni chiare e complete da parte dell'imprenditore danno modo alla banca di verificare se esistono o meno le condizioni economico-finanziarie per il successo dell'iniziativa e il rimborso del capitale prestato, essenziali per la decisione di concessione del finanziamento.



# GINO E MARGHERITA

in

## La banca per lo sviluppo delle imprese

Per esempio: per i finanziamenti a breve termine legati all'operatività corrente, la banca si basa su metodologie consolidate fondate sulla valutazione della capacità dell'impresa di produrre equilibrati flussi di cassa nel breve termine. A fronte di finanziamenti a medio/lungo termine la banca conduce un'analisi in proiezione per valutare l'operatività e la capacità dell'impresa di rimborsare negli anni futuri il prestito.

Le banche italiane che aderiscono all'iniziativa PattiChiari hanno adottato il "Manifesto dei criteri generali di valutazione della capacità di credito delle piccole e medie imprese", allo scopo di facilitare il dialogo tra banca e impresa nella delicata fase dell'accesso al credito.

Vediamoli in dettaglio:

### L'impresa e il suo business

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

### Le finalità del finanziamento

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

### Capacità di rimborso dell'impresa

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 il rimborso del capitale prestato e dunque che supportano la decisione di finanziamento.

La verifica da parte della banca può essere condotta sulla base di molteplici approcci valutativi, a seconda delle caratteristiche del settore e dell'impresa, nonché della finalità, tipologia e dimensione del finanziamento.



# GINO E MARGHERITA

in

**La banca per lo sviluppo delle imprese**

Il capitale investito dall'imprenditore o dai soci

Il capitale investito dall'imprenditore o dai soci, conosciuto anche come "capitale di rischio" o "capitale proprio", rappresenta l'insieme delle risorse finanziarie che l'imprenditore e i soci hanno destinato al finanziamento dell'impresa. Rappresenta la misura del rischio che gli stessi assumono a proprio carico, quindi per la banca un importante indicatore della fiducia che l'imprenditore o i soci ripongono nell'iniziativa.

Allo stesso tempo però, l'ammontare del capitale di rischio influenza direttamente l'entità del capitale di debito (sul piano dell'analisi del rischio a dosi crescenti di capitale proprio possono associarsi maggiori dosi di capitale di debito), in massima parte costituito da finanziamenti bancari.

Le garanzie per la mitigazione del rischio

Le garanzie rilasciate sono gli strumenti che attenuano il rischio finanziario a cui si espone la banca che eroga il credito, consentendo all'impresa di accedere ai finanziamenti anche quando, a seguito delle valutazioni effettuate, vi siano elementi di incertezza sull'effettivo merito di credito.

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

Il sistema delle relazioni tra banca e impresa

L'esame delle relazioni tra la banca e l'impresa risulta di particolare rilevanza, in quanto la conoscenza diretta del cliente, fondata sui rapporti pregressi, in termini di serietà, trasparenza e tempestività, fornisce indicazioni sulla sua volontà di fare fronte ai propri impegni nei confronti del sistema bancario, e costituisce quindi un importante elemento di valutazione.

