

# La valutazione del merito creditizio con i nuovi requisiti di finanziabilità

---

Docente: Gianluca Sanchioni  
Udine, 10 ottobre 2022

# Gli elementi primari di valutazione



## Analisi di bilancio

- ❑ L'analisi di bilancio storica consiste in una analisi *ex-post* della gestione che parte dalla misurazione contabile di accadimenti passati.
- ❑ L'analisi di bilancio prospettica è volta invece a verificare la fattibilità e la coerenza dei programmi gestionali attraverso la misurazione dei risultati attesi.

# Analisi di bilancio

Elementi di base da verificare sono:

## **l'equilibrio economico**

ovvero la capacità della gestione ordinaria di coprire i costi d'esercizio con un adeguato volume di ricavi

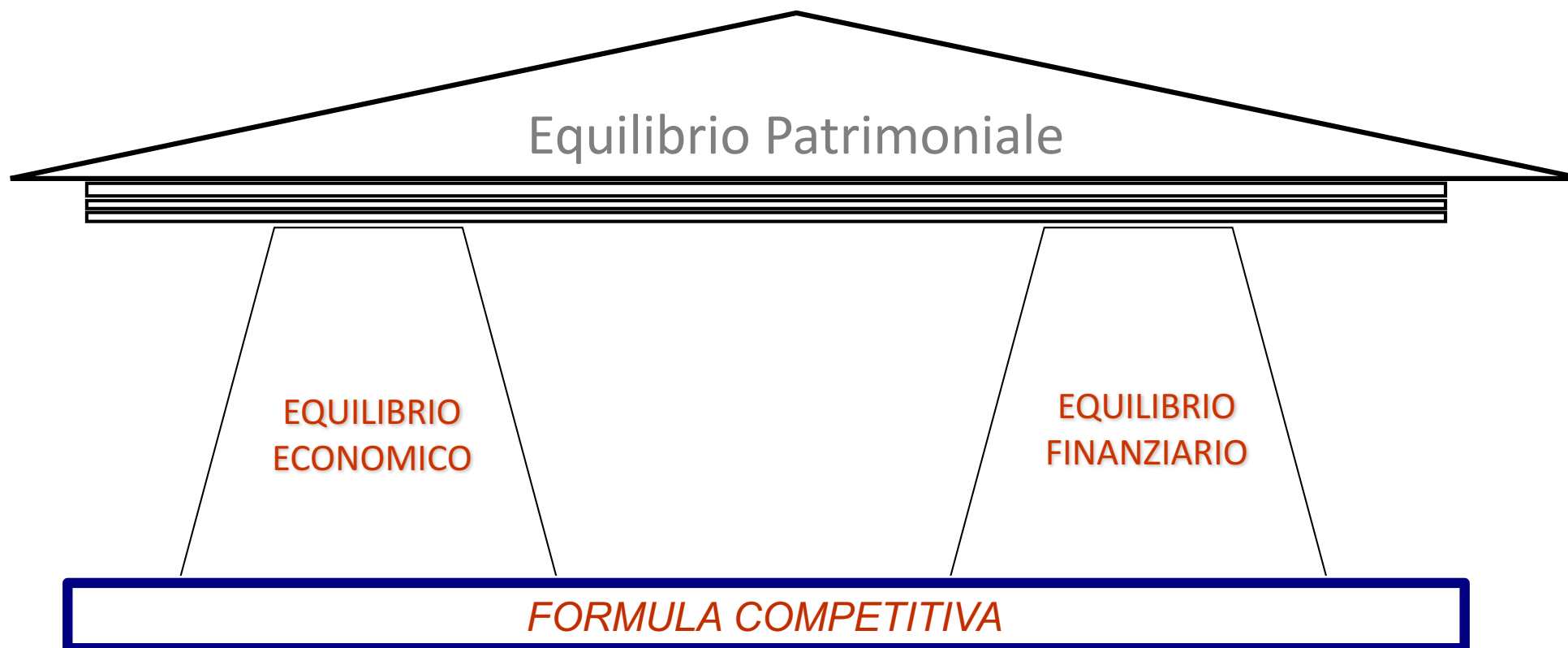
## **l'equilibrio finanziario**

inteso come la capacità della gestione corrente di creare nel tempo, oltre che reddito, anche liquidità mediante l'autofinanziamento.

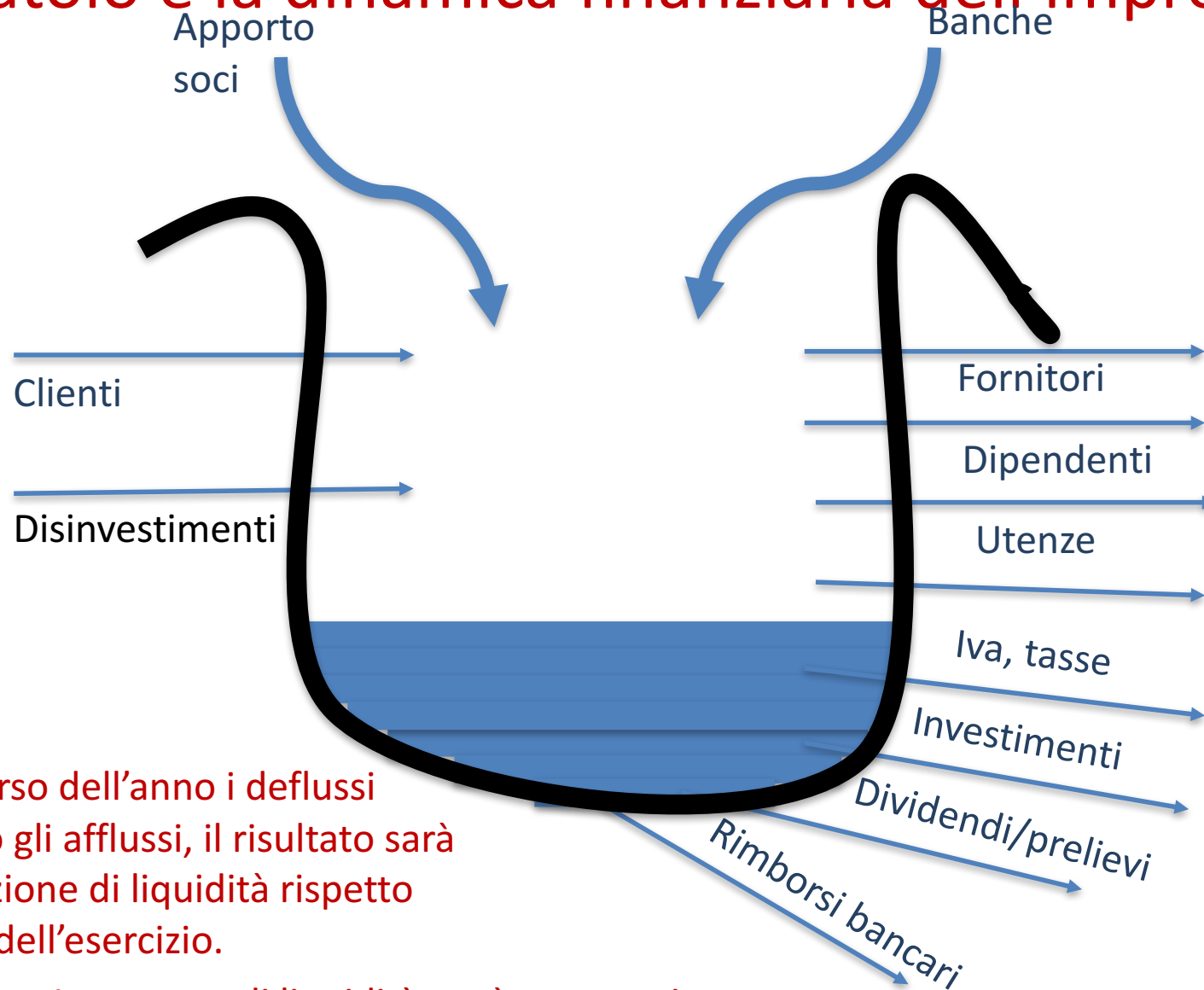
## **l'equilibrio patrimoniale**

ovvero la solidità e congruità della struttura finanziaria

## Iter logico



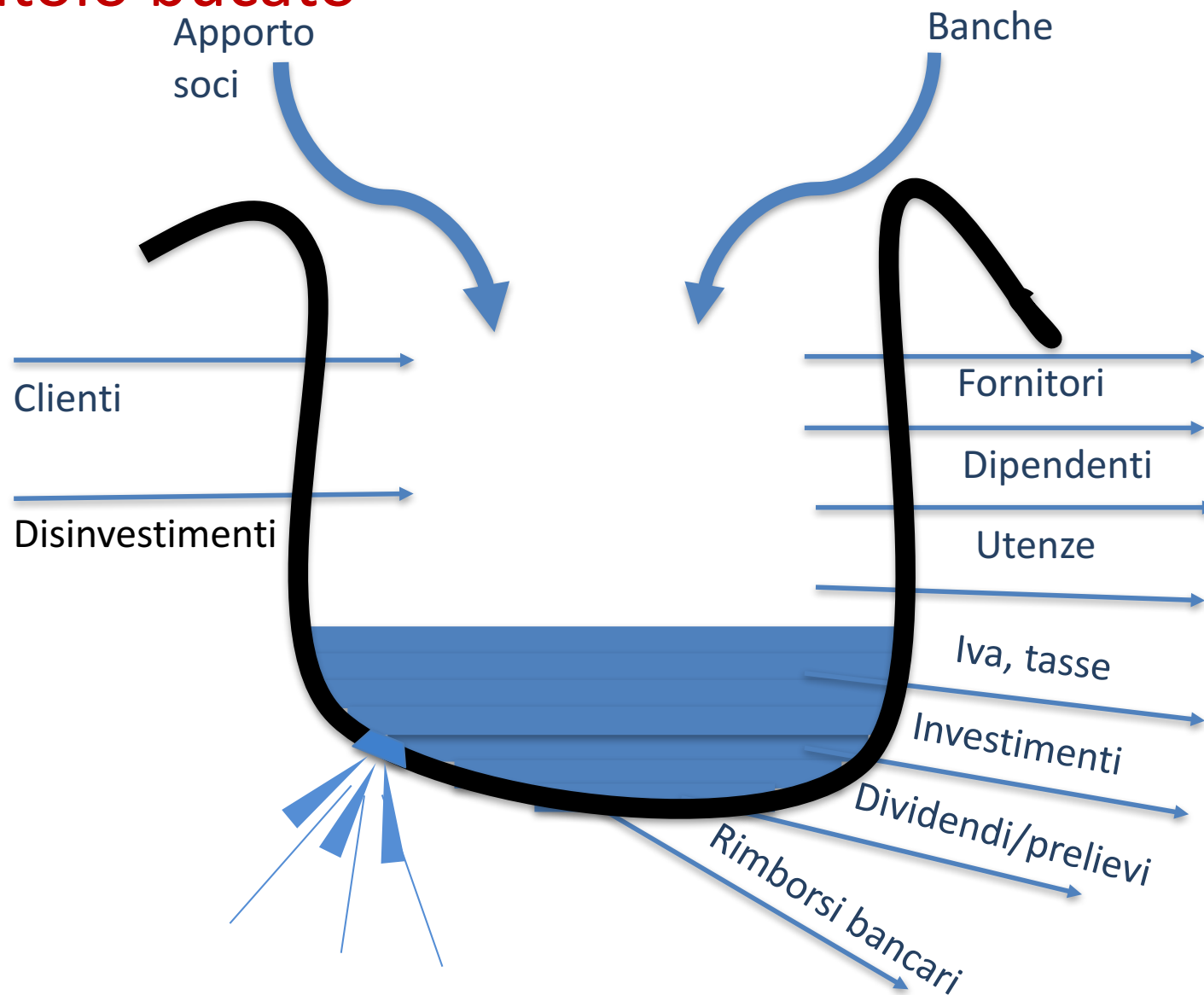
# Il serbatoio e la dinamica finanziaria dell'impresa



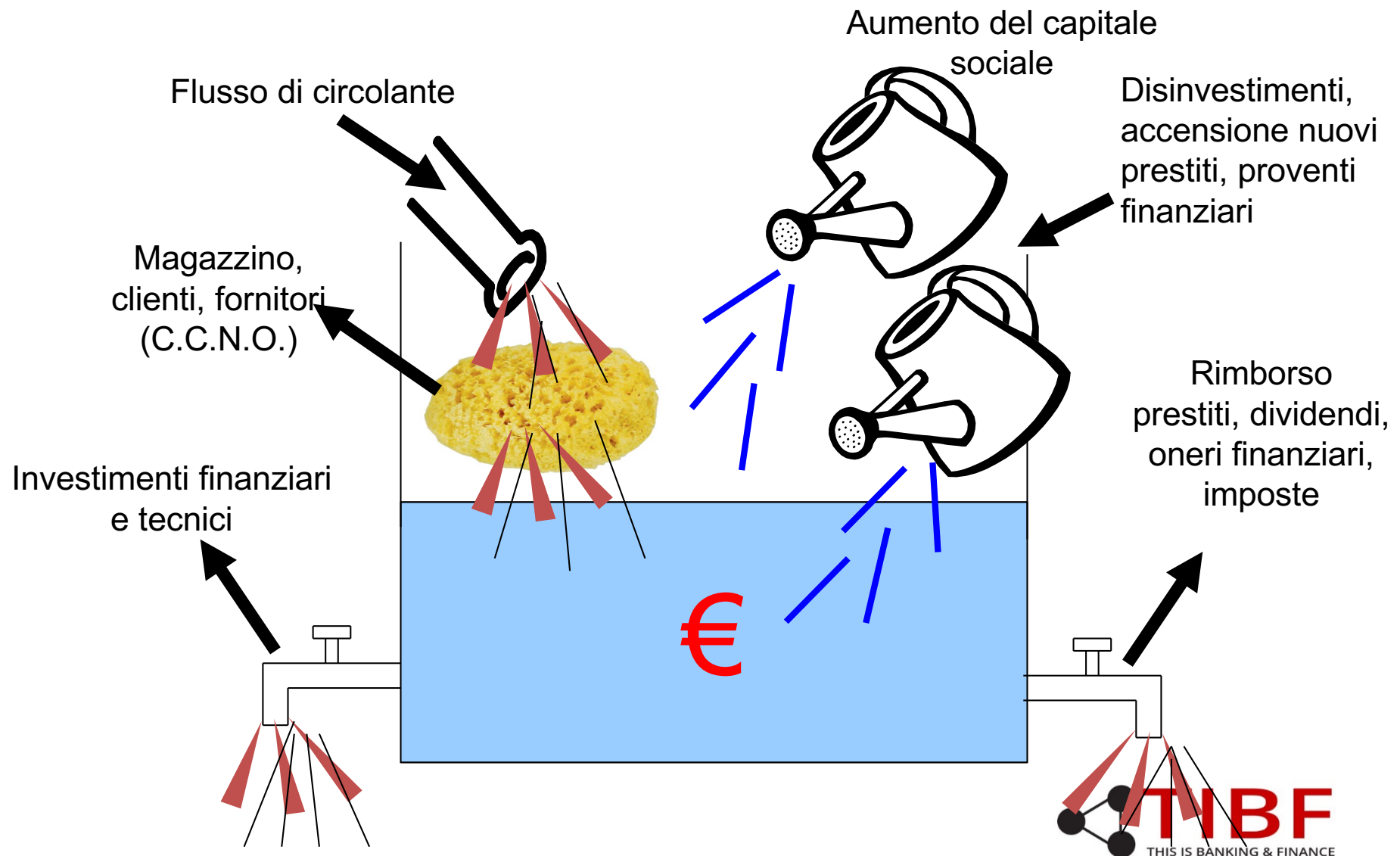
Se nel corso dell'anno i deflussi superano gli afflussi, il risultato sarà una riduzione di liquidità rispetto all'inizio dell'esercizio.

In assenza di liquidità, sarà necessario il ricorso a fonti esterne.

# Il serbatoio bucato



# Flussi finanziari e rendiconto finanziario





*in presenza di un FLUSSO DI CASSA DELLA GESTIONE costantemente negativo il debito bancario aumenta inesorabilmente*



**Investimenti**

**Autofinanziamento**

**Dividendi/Prelievi**

**Surplus/Fabb.Finanziario**

**Var DB**

**Apporto soci**

## **Gli obiettivi dello European Comprehensive Assessment**

Anche all'interno del sistema bancario, la crisi e la difficoltà di un cambiamento dall'interno per rafforzare la credibilità ha spinto verso azioni correttive che hanno anticipato la riforma sulle crisi d'impresa attuale.

AQR (Asset Quality Review ovvero revisione della qualità dell'attivo) ha avuto lo scopo di verificare se il capitale "di migliore qualità" (common equity tier 1, CET1) delle banche sia adeguato a fronteggiare la rischiosità dei vari attivi (prestiti, titoli, ecc.)

## Gli obiettivi dello European Comprehensive Assessment

- L'AQR è stato il primo passo dell'introduzione di un'unica vigilanza europea (SSM ovvero Single Supervsion Mechanism).
- Non è un esercizio spot ma l'inizio di un nuovo set di regole a cui gli istituti di credito dovranno adeguarsi in maniera strutturale
- IN PARTICOLARE GLI INDICATORI FINANZIARI DELL'AZIENDA (IN LINEA CON LA RIFORMA DELLA CRISI D'IMPRESA) ASSUMONO MAGGIORE RILEVANZA NELLE FASI DI AFFIDAMENTO E MONITORAGGIO DEL CREDITO NONCHÉ IN SEDE DI VALUTAZIONE DEL PRESUNTO VALORE RECUPERABILE NEL CASO DI GOING CONCERN APPROACH (COME RIPORTATO A BREVE)

# La richiesta dei dati dell'AQR

## I dati richiesti

- A livello di Debitore: dati finanziari, indicatori qualitativi sulla qualità del merito creditizio
- A livello di Facility: segmentazione EBA, caratteristiche delle misure di "forbearance" e ristrutturazione in essere
- A livello di Collateral: dettagli analitici sulla valutazione del collateral, garanzie personali, pgni

## Rilevanza degli aspetti qualitativi

- Largo utilizzo di indicatori qualitativi e quantitativi ("trigger") per la valutazione e il monitoraggio delle esposizioni
- Rilevanza della componente soggettiva legata al giudizio dell'analista/gestore della posizione nell'analisi del set informativo

## Finalità

- Verificare la corretta classificazione per le posizioni appartenenti ai portafogli più rischiosi (Large Corporate, Real Estate e SMEs)
- Verificare la corretta valorizzazione del collateral
- Verificare l' adeguatezza del provisioning (collettiva e analitica)
- Determinare gli aggiustamenti al CET1 da includere nello Stress Test

# Trigger proposti per la valutazione e il monitoraggio dei crediti

## Significative difficoltà finanziarie del debitore

- Rating interno/esterno indicano default o quasi default
- Riduzione **YoY** del 50% dell'Equity del debitore
- Richiesta di *funding* (finanziamenti) straordinari
- Rilevanti debiti scaduti nei confronti di dipendenti/pubblica Amministrazione
- Drastica riduzione del valore del *collateral*
- Drastica riduzione del fatturato del debitore (-30%) o perdita del principale cliente
- **DEBT/MOL > 6**
- **DSCR (debt service coverage ratio) corrente < 1,1**
- **Drastica riduzione nelle stime dei flussi di cassa futuri (-30%)**

## Violazione del contratto di finanziamento

- Scaduto > 90gg su una qualsiasi delle linee di finanziamento
- Violazione di *covenant* non approvata dalla Banca



## Valutazione: "going concern" vs. "gone concern"

- L'analisi dei flussi di cassa diviene il fattore chiave nella valutazione analitica del debitore e nella valutazione del *collateral*
- La novità introdotta dall'attività di AQR deriva dai possibili approcci che possono essere utilizzati al fine della valutazione delle posizioni: "*going concern*" vs "*gone concern*"
- Nella stima dei flussi di cassa può essere utilizzato l'approccio del "*going concern*" se il debitore continua a generare flussi di cassa operativi in grado di rimborsare il debito ovvero l'approccio del "*gone concern*" nel caso il debito debba essere estinto principalmente attraverso escussione del *collateral* o se l'applicazione dell'approccio "*going concern*" risulta difficilmente applicabile.

# CODICE DELLA CRISI D'IMPRESA E DELL'INSOLVENZA

La RIFORMA investe sia le aziende in difficoltà che quelle sane e pone in certi casi maggiori tutele per i creditori e maggiori responsabilità nei confronti degli amministratori e degli organi di controllo.



# Contesto attuale

- Nell'attuale contesto di mercato i sistemi di gestione devono consentire interventi tempestivi per prevenire il rischio e sgravare gli amministratori dalle situazioni di insolvenza.

# Strategie efficaci e moderne per la gestione

- La riforma induce le imprese a modificare le proprie strutture organizzative, i ruoli professionali e l'insieme dei meccanismi operativi connessi all'area finanza.
- Tutti i responsabili dovranno attuare strategie più efficaci e moderne di gestione aziendale, valorizzando la funzione pianificazione e controllo.
- Ci si attende un'organizzazione idonea ad organizzare una gestione tempestiva ed appropriata, distinguendo tra le diverse fasi di vita del ciclo di vita dell'impresa.

# L'analisi prospettica nelle nuove linee guida EBA

Le LOM (nuove linee guida in tema di concessione e monitoraggio del credito) chiedono alle Banche di affiancare all'analisi storica dei dati anche e soprattutto l'analisi prospettica.

## L'APPROCCIO FORWAR LOOKING

# Le Linee Guida all'Articolo 120

“ Nel valutare il merito creditizio del cliente, gli enti dovrebbero porre enfasi su una stima realistica e sostenibile del reddito e del flusso di cassa futuro del cliente, e non sulla garanzia reale disponibile. La garanzia reale non dovrebbe essere di per sé un criterio dominante per l'approvazione di un finanziamento e non può di per sé giustificare l'approvazione di un contratto di prestito. La garanzia reale dovrebbe essere considerata la seconda via d'uscita dell'ente in caso di default o di deterioramento significativo del profilo di rischio e non la fonte primaria di rimborso, ad eccezione di quando il contratto di prestito prevede che il rimborso del prestito si basi sulla vendita dell'immobile dato in garanzia o sulla liquidità fornita a garanzia ”.

# Le Linee Guida

- Gli enti dovrebbero assicurare che le proiezioni finanziarie utilizzate nell'analisi siano realistiche e ragionevoli. Tali proiezioni/previsioni dovrebbero essere basate almeno sulla proiezione futura di dati finanziari passati. Gli enti dovrebbero valutare se tali proiezioni sono in linea con le proprie previsioni economiche e di mercato. Laddove nutrono timori sostanziali riguardo all'affidabilità di tali proiezioni finanziarie, gli enti dovrebbero effettuare le proprie proiezioni sulla posizione finanziaria e sulla capacità di rimborso dei clienti

# Le Linee Guida

- Nel valutare la posizione finanziaria dei clienti, gli enti dovrebbero valutare la sostenibilità e la fattibilità della futura capacità di rimborso in condizioni potenzialmente avverse pertinenti per il tipo e la finalità del prestito e che possono verificarsi nel corso della durata del contratto di prestito. Tali eventi possono comprendere una riduzione del reddito e di altri flussi di cassa, un aumento dei tassi di interesse, un ammortamento negativo del prestito, pagamenti differiti del capitale o degli interessi, un deterioramento delle condizioni di mercato e operative per il cliente e variazioni dei tassi di cambio, se del caso.

# Le Linee Guida

- Gli enti dovrebbero valutare la fattibilità del piano aziendale e delle relative proiezioni finanziarie, in linea con le specificità del settore in cui opera il cliente

# Analisi di sensibilità

- Gli enti dovrebbero valutare la sostenibilità e la fattibilità della posizione finanziaria e della futura capacità di rimborso del cliente in condizioni potenzialmente avverse che potrebbero verificarsi nel corso della durata del contratto di prestito. A tal fine, gli enti dovrebbero effettuare un'analisi di sensibilità a uno o più fattori, considerando gli eventi di mercato e gli eventi idiosincratici o una loro combinazione.
- Questa analisi di sensibilità dovrebbe tenere conto di tutti gli aspetti generali e specifici per classe di attività e prodotto che potrebbero incidere sul merito creditizio del cliente.



# Analisi di sensibilità

- Nell'effettuare un'analisi di sensibilità della capacità di rimborso del cliente in condizioni future sfavorevoli, gli enti dovrebbero tenere conto dei seguenti eventi, che sono particolarmente rilevanti per le circostanze specifiche e il modello di business del cliente.

# Analisi di sensibilità

## *Eventi idiosincratici*

- un grave ma plausibile calo dei ricavi o dei margini di profitto di un cliente;
- un evento di perdita operativa grave ma plausibile;
- il verificarsi di gravi ma plausibili problemi di gestione;
- il fallimento di un importante partner commerciale, cliente o fornitore;
- un grave ma plausibile danno alla reputazione;
- un grave ma plausibile deflusso di liquidità, modifiche dei finanziamenti o un aumento della leva finanziaria di un cliente;
- variazioni sfavorevoli dei prezzi dei beni a cui il cliente è prevalentemente esposto (ad esempio, come materie prime o prodotti finali) e dei tassi di cambio;

# Analisi di sensibilità

## *Eventi di mercato*

- un grave ma plausibile rallentamento macroeconomico;
- una grave ma plausibile contrazione dei settori economici in cui operano il cliente e i suoi clienti;
- una variazione significativa del rischio politico, normativo e geografico;
- un aumento significativo ma plausibile del costo del finanziamento, ad esempio un aumento del tasso di interesse di 200 punti base su tutte le linee di credito del cliente.

Fare impresa: dall'idea ai fatti

## Il Business Plan

*«Una buona idea è importante,  
ma da sola non basta»*

# Che cosa è ...e a cosa serve

Il *business plan* è un documento volto a rappresentare, in un'ottica prospettica, il progetto di sviluppo imprenditoriale.

- ✓ Serve a fare chiarezza sui contenuti del progetto e sulla sua fattibilità
- ✓ Ci aiuta a comprendere se la nostra idea imprenditoriale sia realizzabile, con quali mezzi, tempi e costi.

# Un Business Plan completo dovrebbe comprendere i seguenti argomenti

→ *L'executive summary*

→ La società

→ I prodotti

→ L'analisi del settore

→ L'analisi di mercato

→ La strategia di marketing

→ La struttura del management

→ Il piano di realizzazione

→ I capitali necessari

→ Le informazioni finanziarie

## *La forma*

**La prima impressione è quella che conta.**

Sono molti gli elementi che possono compromettere un Business Plan: l'uso di uno stile non professionale, una non efficace organizzazione del testo, errori ortografici, grammaticali o di punteggiatura...

## *La forma*

**I piani "appariscenti" sono controproducenti.**

I piani troppo "appariscenti" spesso vengono percepiti come un qualcosa di futile, una forma eccessiva di esibizionismo, uno spreco di risorse...





## *La forma*

- ✓ Nel preparare il Business Plan non si dovrà dimenticare che gli **obiettivi devono essere congruenti con le risorse** a disposizione: ambizione e ragionevolezza devono trovare un compromesso.
- ✓ Evitare gli slogan!
- ✓ La quantità non è sinonimo di qualità

## La forma

- **Servirsi di fonti esterne.**

Le dichiarazioni relative al mercato *target* e alla concorrenza devono essere supportate, nei limiti del possibile, da informazioni di terzi indipendenti: ciò conferisce maggiore credibilità alle previsioni.

- **Evitare l'uso di un linguaggio ambiguo.**

Termini vaghi come "può darsi", "probabilmente", "forse, possono avere un effetto negativo su chi legge. È preferibile un tono positivo e deciso.

# Riservatezza

**Accordo di riservatezza:** Si tratta di una dichiarazione che indica che le informazioni contenute nel piano sono di proprietà dell'azienda e pertanto non possono essere trasmesse, copiate, rivelate od utilizzate in altro modo.

*«Strictly private and confidential....»*

La divulgazione di informazioni confidenziali potrebbe danneggiare l'azienda riducendo il suo vantaggio competitivo.

Il numero di piani da distribuire dovrà essere il minimo necessario: un'eccessiva diffusione può sminuire l'interesse complessivo.

## A. *L' Executive Summary*

- E' la sintesi dei contenuti del business plan e deve contenere:
  1. Descrizione sintetica dell'azienda
  2. Descrizione sintetica del progetto con particolare attenzione a:
    - ❖ Obiettivi
    - ❖ Azioni
    - ❖ Principali risultati attesi

## B. L'impresa

In questa sezione vanno indicati tutti i dati aziendali relativamente a:

1. Profilo aziendale
2. Cenni storici sull'impresa (se si tratta di un'azienda già esistente)
3. Assetto proprietario
4. Soggetti promotori
5. *Mission aziendale*
6. Dati economico-finanziari (se l'azienda esiste già)
7. Organigramma
8. Settore di attività
9. (...)

## C. Il Progetto

1. Che cosa vendere
2. A chi vendere
3. Come produrre (come organizzare la propria attività) e come vendere

## C.1 Che cosa vendere

- Descrizione del prodotto/servizio che l'azienda intende realizzare/offrire
- Descrizione del bisogno che si intende soddisfare
- Descrizione degli elementi che compongono il prodotto/servizio (descrizione fisico-tecnica, aspetti tecnologici, prezzo, gamma, servizi accessori e complementari, ecc..)
- Descrizione degli elementi innovativi del prodotto/servizio rispetto al mercato attuale
- Motivi per cui l'offerta risulta vantaggiosa per il cliente

## C.2 A chi vendere

### L'analisi del settore e del mercato

E' fondamentale ***conoscere il mercato e quindi “il cliente”***: prima di vendere qualcosa, devi sapere cosa desidera il cliente:

*occorre partire dai suoi bisogni !!!*



## C.2 A chi vendere

### L'analisi del settore

- Quali sono le dimensioni, la fase di sviluppo e la natura competitiva del settore?
- Quali sono le barriere all'entrata e allo sviluppo del settore?
- In che modo i cambiamenti macroeconomici influenzano il settore?
- Quali sono la posizione finanziaria e la profittabilità del settore?
- Che ruolo svolgono l'innovazione ed il cambiamento tecnologico nel settore?
- In che modo il settore è influenzato da fattori regolamentari e politici?
- Quali sono i principali clienti, fornitori, prodotti sostitutivi e quali sono i rapporti di forza relativi rispetto alla società?

## C.2 A chi vendere

### L'analisi del mercato

- Quale è il mercato target ?
- Che dimensioni ha il mercato target? (Storico, Attuale, Prospettico)
- In che modo si può segmentare il mercato target?
- Qual è il livello di servizio richiesto?
- Quali sono i trend del mercato target?
- In che fase economica si trova il mercato target?
- Chi sono i concorrenti? ..Cosa si sa di loro?
- Chi sono i clienti e quali sono le loro motivazioni all'acquisto?
- In che modo avviene la distribuzione nei mercati target? (rivenditori, vendite dirette, distributori, agenti)
- Qual è la quota di mercato attuale e prevista della società?

## C.3 Come vendere

Le ***strategie di marketing*** vengono utilizzate per vendere il prodotto/servizio dall'azienda al consumatore finale:

Le “leve del marketing” (*marketing mix*) sono:

- prodotto (*product*);
- prezzo (*price*);
- promozione (*promotion*);
- distribuzione (*place*);

## La struttura del management

La presenza di un solido management è assolutamente fondamentale agli occhi del potenziale investitore/finanziatore.

È consigliabile dare risalto a quelle esperienze del management che, nel complesso, possono ridurre il rischio tipicamente associato all'attività di impresa, soprattutto se si parla di *start up* o società in rapido sviluppo.

## Il piano operativo

Dopo aver risposto alle domande fondamentali relative alla società e attinenti all'ambiente esterno, si passerà allo sviluppo del piano operativo.

A tal fine, si elencheranno le azioni e le attività, suddivise per funzione aziendale, necessarie per raggiungere gli obiettivi della società: è necessario includere la tempistica di ogni attività pianificata, indicando i tempi d'inizio e fine attività.

# I capitali necessari

Prima di prendere in considerazione il Business Plan, gli investitori/finanziatori vorranno esaminare le risposte alle seguenti domande:

A) Qual è l'importo totale dei fondi necessari al piano di sviluppo e quale è l'importo richiesto dalla società all'investitore finanziario?

B) Quale è il “timing” di utilizzo dei capitali richiesti nei prossimi anni?

C) Quale parte di tali finanziamenti si richiede agli investitori ed agli istituti di credito che riceveranno il Business Plan (compreso l'importo, i termini ed eventuali accordi di garanzia)?

# I capitali necessari

Per il finanziamento sotto forma di capitale di rischio:

- "Quale percentuale della società si intende cedere e quali sono il tasso di rendimento implicito e la strategia di uscita proposti per gli investitori (es. buy-back, offerta al pubblico, vendita)?

Per il finanziamento sotto forma di debito:

- "Qual è il tasso d'interesse proposto dalla società ed i tempi di rimborso?

## Le informazioni finanziarie

È consigliabile presentare proiezioni quinquennali: mensili per il primo anno (budget) e il secondo anno e, se possibile, semestrali per i successivi tre.

E' inoltre indispensabile inserire nel Business Plan le informazioni finanziarie storiche. Insieme al Business Plan, o in un momento successivo, dovranno essere inseriti, se disponibili, i bilanci degli ultimi tre anni completi delle note integrative delle relazioni sulla gestione e le relazioni della società di revisione.



## Le informazioni finanziarie

- Le informazioni finanziarie dovranno anche includere un elenco delle assunzioni più significative adottate in ogni singola sezione o in tutte le proiezioni finanziarie.
- Un'analisi di sensitività dei risultati al variare delle ipotesi più significative è auspicabile e anticipa una delle domande e delle preoccupazioni più sentite in operazioni di questo tipo.



**T.I.B.F. S.r.l.**

Brescia Via Gasparo da Salò 28

Tel. +39 030 4197865

E-mail [info@tibf.it](mailto:info@tibf.it)

