



# IL RATING BANCARIO PUÒ MIGLIORARE

## Un decalogo per l'impresa




**ODCEC**

Ordine dei Dottori Commercialisti  
e degli Esperti Contabili  
di Macerata e Camerino



**Confidi Macerata**

Società Cooperativa per Azioni



*Possiamo definire, sinteticamente, il rating, come il giudizio probabilistico espresso da un istituto di credito sulla solvibilità dell'impresa richiedente affidamenti o già affidata.*

*La decisione di concedere affidamenti, l'entità ed il pricing (costo) degli stessi, dipendono in maniera diretta dal rating.*

*È possibile migliorare il rating, intervenendo sui principali fattori ponderati dai modelli valutativi bancari. Il Decalogo cerca di evidenziare questi fattori e suggerisce i correttivi da apportare, le azioni ed attività da intraprendere.*

*Le indicazioni rappresentano consigli "normalmente" validi, con possibili eccezioni da valutare con l'aiuto del proprio "Professionista di fiducia".*

Umberto Massei  
(Presidente ODCEC)

Oliviero Rotini  
(Presidente Confidi MC)

L'entrata in vigore degli accordi di "Basilea" impone alle banche una serie di rigidi vincoli alla concessione del credito.

Le banche devono, con criteri rigorosamente convalidati dalla Banca d'Italia, calcolare la probabilità che un'impresa diventi insolvente, e quindi attribuire un rating.

Il giudizio sulla solvibilità viene effettuato sulla base di tre aspetti fondamentali, **che hanno però pesi differenti**:

- **Aspetti qualitativi**: le qualità dell'impresa, le strategie, il settore ecc;
- **Aspetti quantitativi**: i Bilanci;
- **Aspetti andamentali**: la movimentazione dei conti, l'effettivo utilizzo dei fidi, gli effetti insoluti, segnalazioni in Centrale Rischi, ecc.

**Gli aspetti qualitativi, ad oggi, influiscono in misura limitata sulla valutazione della rischiosità.**

**I bilanci rivestono un'importanza maggiore** ma la loro analisi alimenta il rating solo con cadenza annuale.

**Assumono, allora, un peso decisivo i cosiddetti andamentali** che presentano un elevato grado di oggettività e di cui la banca può disporre con continuità, automaticamente e, per gran parte, internamente.

## ASPETTI QUALITATIVI

La Banca valuta la capacità dell'azienda di adottare scelte strategiche coerenti ponendo attenzione, in particolare, ai seguenti aspetti:

- settore e "storia" dell'azienda;
- tipo di governance;
- organizzazione aziendale;
- esistenza delle funzioni di controllo di gestione e di pianificazione pluriennale.

Incidono poco sul modello di rating, però possono concorrere a far maturare la decisione di affidare l'impresa, specie se essa vive un periodo di difficoltà o è impegnata nel "passaggio generazionale" o sta affrontando operazioni straordinarie di ristrutturazione o sviluppo.

**Cosa fare:** organizzare ed implementare le funzioni di controllo della gestione, di tesoreria, della pianificazione finanziaria, finanche orientata alla predisposizione di un business plan.

## ASPETTI QUANTITATIVI: I BILANCI

### 1. ASSICURARE UN GIUSTO EQUILIBRIO TRA RISORSE FINANZIARIE IMMESSE DALL'IMPRENDITORE E QUELLE RICEVUTE DALLE BANCHE

Un'impresa solida lavora con adeguati capitali propri e non dipende troppo dalle banche. La capitalizzazione è il più importante indice di bilancio in ogni sistema di rating. Generalmente, in un'impresa industriale il rapporto tra mezzi propri e debiti bancari dovrebbe attestarsi sui livelli di 1 a 5. Un'azienda sottocapitalizzata è, di norma, considerata molto rischiosa.

**Cosa fare:** verificare in bilancio il rapporto tra debiti bancari ed il "patrimonio netto"; aumentare la capitalizzazione ricorrendo a una o più delle modalità possibili (aumento di capitale, versamenti c/capitale, autofinanziamento, prestiti partecipativi, conferimento di beni, ecc).

### 2. MONITORARE IL COSTO DEGLI INTERESSI BANCARI

Se gli interessi passivi sui debiti bancari incidono più del 4% del fatturato, dati gli attuali livelli dei tassi, questo significa che, molto probabilmente, l'impresa è troppo indebitata. In assenza di margini operativi elevati, tali da coprire adeguatamente il costo del debito, si produrranno perdite che genereranno ulteriore indebitamento.

**Cosa fare:** verificare l'incidenza degli interessi passivi sul fatturato, chiedersi se la banca sta applicando tassi di interesse troppo elevati oppure se è l'impresa che è troppo indebitata; ricercarne le cause e ragionare sui correttivi (immissione di mezzi propri, consolidamento dei fidi a breve, rinegoziazione delle condizioni creditizie).

### 3. PREFERIRE I DEBITI A MEDIO-LUNGO TERMINE RISPETTO AI FIDI A BREVE

I fidi a medio/lungo termine, una volta ottenuti, non possono essere revocati, permettono di diluire il rimborso del capitale, e sono in genere più convenienti (tenendo conto di tutte le commissioni che gravano sui fidi a breve, a cominciare dalla commissione sull'accordato).

**Cosa fare:** rinegoziare parte dei debiti a breve con un'operazione a medio/lungo termine.

### 4. FINANZIARE ADEGUATAMENTE LE IMMOBILIZZAZIONI ED ASSICURARE IL GIUSTO EQUILIBRIO TRA DEBITI A BREVE E DEBITI A MEDIO-LUNGO TERMINE

Le risorse durevolmente impiegate in azienda, quindi i debiti a medio-lungo termine ed il patrimonio netto, devono "coprire" (essere maggiori) delle immobilizzazioni.

**Cosa fare:** verificare se esiste questo equilibrio finanziario; adoperarsi per raggiungerlo.

### 5. TENERE SOTTO CONTROLLO CREDITI COMMERCIALI E RIMANENZE

Nelle analisi che la banca svolge sui bilanci aziendali, queste grandezze sono degli osservati speciali, ed un loro incremento è quasi sempre valutato negativamente. Ad esempio, un incremento dei crediti commerciali a parità di fatturato è sintomatico, nel migliore dei casi, di un allungamento dei tempi d'incasso ai propri clienti. Massima attenzione anche per le rimanenze, le cui variazioni talora possono riflettere politiche di bilancio che influiscono negativamente sul rating.

**Cosa fare:** curare l'incasso dei crediti commerciali; valutare la convenienza di concedere sconti a fronte di tempi di pagamento più breve; mantenere il minor livello di scorte possibile; valutare la possibilità di assicurare i crediti commerciali; giustificare e documentare le ragioni dell'aumento dei crediti commerciali e/o del magazzino.

## ASPETTI ANDAMENTALI

### 1. MOVIMENTARE I CONTI BANCARI

Lo "scoperto di conto" dovrebbe servire quasi esclusivamente a far fronte a temporanee necessità di cassa. Quando il conto corrente rimane immobilizzato per un lungo periodo su un certo saldo negativo, la banca registra un utilizzo improprio ("rigido") del fido.

**Cosa fare:** ricorrere a forme di finanziamento più idonee alle proprie esigenze finanziarie, per esempio, un finanziamento a medio-lungo termine.

### 2. UTILIZZARE CORRETTAMENTE I FIDI

Un utilizzo pieno (al limite dell'accordato) e prolungato nel tempo dei fidi è quasi sempre un sintomo di difficoltà finanziaria le cui cause devono essere attentamente ricercate.

In alcuni casi, ad esempio per imprese in forte crescita del fatturato, la tensione sui fidi può derivare da una insufficienza degli stessi.

**Cosa fare:** verificare che mediamente non si stia utilizzando più del 70/80% dei fidi concessi, ridefinire con la banca l'importo dei fidi se insufficienti rispetto ai fabbisogni.

### 3. EVITARE GLI SCONFINAMENTI

Lo sconfinamento si manifesta quando una linea di credito è utilizzata per un importo maggiore di quello effettivamente "accordato" dalla banca. Tale anomalia peggiora immediatamente la valutazione della banca affidante e, dal mese successivo, diviene visibile a tutte le banche con cui lavora l'impresa (segnalazione in Centrale Rischi).

Naturalmente, la gravità dello sconfinamento dipende dall'entità dello stesso e dalla sua persistenza. Sconfini continuativi nel tempo sono di particolare gravità. Tecnicamente, una linea di fido sconfinata in via continuativa da oltre 180 giorni (90 giorni dal 31/12/2011), è considerata un "inadempimento persistente" che ha come conseguenza la classificazione dell'impresa "in default" (insolvente).

**Cosa fare:** monitorare costantemente i saldi debitori bancari, con particolare attenzione "ai fine mese" in cui si concentrano gli incassi e i pagamenti; programmare mensilmente le entrate e le uscite; accordarsi con i propri fornitori per scadenzare le ri.ba. passive qualche giorno dopo il fine mese; presentare con un congruo anticipo la documentazione per il rinnovo dei fidi in scadenza.

### 4. RIMBORSARE PUNTUALMENTE LE RATE DEI PRESTITI

Il mancato rimborso di una rata di un prestito è un vero e proprio sconfinamento con le conseguenze illustrate sopra.

**Cosa fare:** finanziare gli investimenti fissi con mutui di durata congrua ai tempi di ritorno; in caso di difficoltà avvertire in anticipo la filiale per trovare una possibile soluzione; rinegoziare il prestito per ridurre l'importo della rata e renderlo sostenibile in base al cash flow aziendale.

### 5. EVITARE INSOLUTI DAI PROPRI CLIENTI

Un insoluto si manifesta quando le ricevute bancarie al salvo buon fine o le fatture anticipate non sono pagate da parte dei propri clienti. Un'elevata percentuale di insoluti (media, in confronto con quella del settore) è un indicatore di anomalia andamentale che peggiora il giudizio di solvibilità (rating) dell'azienda. Inoltre, gli insoluti vengono addebitati in conto con la conseguenza che, in assenza di un fido capiente, registrerà uno sconfinamento.

**Cosa fare:** cercare di selezionare la propria clientela; classificarla in base ai tempi e la puntualità di pagamento; presentare alla banca per l'anticipazione solo il "portafoglio buono"; richiamare anticipatamente gli effetti quando si riesce a prevedere, per tempo, che non potranno essere pagati.

banche convenzionate  
Confidi Macerata:

