

Imprese e industria

**Come interagire con la nuova cultura del rating**

Guida pratica al finanziamento bancario per le piccole e medie imprese

Commissione europea

## **Nota sulla guida**

La guida fa parte di un progetto intrapreso dalla Direzione Generale Imprese e industria per agevolare l'accesso al credito delle PMI in un mercato caratterizzato dalle nuove regole sui requisiti patrimoniali delle banche. A seguito della richiesta di informazioni da parte del Parlamento europeo sui possibili effetti del nuovo quadro normativo, noto come "Basilea II", e della corrispondente nuova direttiva europea, sulle relazioni tra banche e imprese. La Commissione europea ha bandito una gara d'appalto per la raccolta di dati sull'uso dei rating interni sulle PMI da parte delle banche. La presente guida è stata redatta sulla base di tali dati. Sia i risultati dell'indagine sulle banche, sia la guida sono disponibili sul sito:

[http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel\\_2.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel_2.htm).

La guida è stata redatta dalla McKinsey & Company, Inc., e dalla System Consulting Network S.r.l., in particolare dal Prof. Riccardo De Lisa, che si sono avvalsi dei validi contributi e degli aiuti del Prof. Edward I. Altman e della Confindustria italiana. Gli autori desiderano ringraziare le banche e le associazioni bancarie, che con il loro sostegno hanno contribuito alla realizzazione dell'indagine sui rating sulla quale si basa la guida. La loro partecipazione ha reso disponibili numerose informazioni che si sono rivelate indispensabili per la redazione della guida.

Il contenuto della pubblicazione non riflette necessariamente il parere o la posizione della Commissione europea. La Commissione europea e le persone che agiscono a suo nome non sono responsabili degli eventuali usi delle informazioni qui contenute.

## **Ulteriori informazioni**

Le piccole imprese possono ottenere ulteriori informazioni sui programmi dell'Unione europea dai loro eurospostelli locali (Euro Info Centre: EIC). Gli indirizzi degli eurospostelli sono consultabili su://eic.cec.eu.int/.

Altrimenti si possono rivolgere a:

Commissione europea  
Direzione generale imprese e industria  
Finanziamento delle PMI, imprenditori e innovatori  
Commissione europea  
BE-1049 Bruxelles  
Fax +32 2 295 21 54  
E-mail: [entr-finance-smes-entr-innov@cec.eu.int](mailto:entr-finance-smes-entr-innov@cec.eu.int)  
[http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/index_en.htm)

Europe Direct è un servizio che aiuta i cittadini a trovare risposte ai loro interrogativi sull'Unione europea.

Numero verde\*: 00 800 6 7 8 9 10 11

\*Alcuni operatori di telefonia mobile non consentono l'accesso ai numeri 00800 o fanno pagare le chiamate.

Numerose altre informazioni sull'Unione europea sono disponibili su Internet tramite il server Europa: <http://europa.eu.int>

## **Indice**

<b>Introduzione</b>	VI
<b>1. La relazione di credito sta cambiando</b>	9
<b>2. Il ruoto dei rating</b>	11
2.1. Che cos'è un rating?	11
2.2. Come vengono valutati i clienti	12
2.3. Come le banche usano il rating	14
2.4. Il futuro del finanziamento delle PMI in sintesi	18
<b>3. Le regole chiave di successo nella relazione con le banche</b>	20
3.1. I rating nel processo di affidamento bancario: le sei regole fondamentali	20
Regola 1: Chiedere informazioni	20
Regola 2: Fornire una documentazione chiara, completa e puntuale	22
Regola 3: Verificare il prezzo del prestito e le altre condizioni contrattuali	23
Regola 4: Gestire attivamente il proprio rating	27
Regola 5: Assicurarsi di riuscire a mantenere il prestito	29
Regola 6: Considerare le alternative	31
3.2. Ottenere un prestito: un esempio dalla "vita di tutti i giorni"	35
<b>4. Allegati</b>	47
4.1. Contesto dell'indagine europea su Basilea II	47

4.2.	Schema indicativo di piano di impresa	48
4.3.	Istituti di promozione dell'impresa in Europa	50
4.4.	Istituti che forniscono consulenze alle PMI	53
4.5.	Guide nazionali sui rating e su Basilea II	57
4.6.	Una strumentazione e ulteriori fonti d'informazione	59

## **Prefazione**

Le piccole e medie imprese (PMI) costituiscono il motore dell'economia europea. Sono una fonte essenziale di creazione di posti di lavoro, generano spirito imprenditoriale e innovazione nell'UE e sono quindi fondamentali per favorire la competitività del sistema economico e l'occupazione. La Commissione si è impegnata ad aiutare le PMI nell'accesso ai finanziamenti bancari.

Nel quadro di tale impegno la pubblicazione di questa guida intende fornire consigli pratici alle PMI che chiedono prestiti alle banche. La Commissione ritiene che sia le banche che le PMI possano trarre vantaggio dall'instaurare relazioni creditizie improntate alla collaborazione e alla condivisione delle informazioni, che offrano ad entrambe la possibilità di una migliore gestione dei rispettivi rischi gestionali.

Günter Verheugen

Vicepresidente della Commissione europea

Responsabile per le imprese e l'industria

## Introduzione

### Perché una guida al credito bancario per le PMI?

Per le PMI le banche sono sempre state – e continueranno ad essere – il principale canale di finanziamento. Negli ultimi anni le banche hanno tuttavia modificato le proprie modalità operative in materia di concessione del credito, anche nei confronti delle PMI. Alla base di tale modifica vi è una *significativa trasformazione del settore bancario europeo*.

*A seguito dell'evoluzione del settore il Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria ha deciso di riformare il quadro normativo relativo all'adeguatezza patrimoniale delle banche.*

L'evoluzione della gestione del rischio, accompagnata da trasformazioni strutturali (quali le crescenti aspettative di rendimento degli azionisti, l'intensificazione della concorrenza e, in alcune zone, la recessione economica a cui è seguito un aumento degli accantonamenti ai fondi rischi su crediti), ha indotto le banche a prestare maggior attenzione alla misurazione e alla gestione della propria esposizione al rischio di credito, nonché alla propria adeguatezza patrimoniale rispetto a questo rischio.

Tenendo conto di questa evoluzione il Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria ha deciso di riformare il quadro legislativo su cui si fondava la normativa sull'adeguatezza patrimoniale delle banche.

La Commissione europea, che ha seguito attentamente questo processo fin dall'inizio, ha avanzato una proposta di attuazione del nuovo quadro normativo nell'UE, adattandolo alle specificità europee. La proposta della Commissione di direttiva europea concernente i requisiti patrimoniali delle banche e delle società d'investimento è attualmente oggetto di discussione in vista dell'approvazione da parte del Parlamento europeo e del Consiglio europeo.

Per le PMI il mutamento del quadro regolamentare sull'adeguatezza patrimoniale degli intermediari creditizi determina significative conseguenze. Le banche analizzano con maggiore profondità la capacità dei clienti di rimborsare i prestiti. Nelle valutazioni che le banche effettuano per misurare i rischi connessi ai prestiti, le caratteristiche del singolo cliente assumono un rilievo crescente, e vengono sintetizzate in un "rating". Le banche si servono di questi sistemi per misurare i livelli di rischio di ciascun

*I rating stanno diventando sempre più importanti nel credito bancario, anche per le PMI.*

prestito e per determinarne così il relativo prezzo, congruo rispetto al rischio sopportato.

Queste trasformazioni incidono direttamente sulle relazioni d'affari tra imprese-clienti e banche. Mentre per le grandi imprese le conseguenze sono abbastanza contenute, data la loro maggiore dimestichezza con i metodi di valutazione basati su sistemi di rating, per molte PMI i cambiamenti sono significativi. Le banche sottoporranno queste ultime a una valutazione (o rating) interna sempre più completa, anche quando chiederanno prestiti modesti. Le PMI sono quindi destinate a confrontarsi con una varietà sempre più ampia di prezzi e condizioni di accesso al credito.

La guida intende *offrire alle PMI consigli pratici* su come adattarsi preventivamente alle trasformazioni in corso nell'attività creditizia, al fine di fruire dei vantaggi potenziali, e di ridurre al minimo gli eventuali svantaggi generati dalla maggiore attenzione delle banche per il rischio. Nella parte iniziale, la guida presenta le recenti tendenze nel settore bancario; segue una descrizione delle possibili strategie che una PMI potrà utilizzare per negoziare utilmente le condizioni di accesso al credito con le banche.

*La presente guida si rivolge alle PMI alla ricerca di consigli pratici per gestire il proprio rapporto con la banca*

### **A chi si rivolge la guida**

La guida intende soddisfare le esigenze d'informazione dei *dirigenti di PMI* che direttamente trattano con le banche i problemi relativi alle richieste di affidamento. Essa rappresenta anche un utile supporto informativo e metodologico per la *gestione generale delle PMI*, definite come imprese con un fatturato massimo annuo di 50 milioni di euro. Cionondimeno i contenuti in essa riportati esplicano la loro utilità anche nei confronti di imprese di più grande dimensione. Sarebbe infine riduttivo ritenere che gli argomenti trattati riguardino esclusivamente imprese pienamente operative, essendo questi di notevole rilevanza già a partire dalle prime fasi di avviamento e primo sviluppo.

*La lettura della guida servirà a tutti gli interessati ai finanziamenti bancari per le PMI.*

Gli autori invitano i lettori a considerare i cambiamenti in atto del mercato creditizio non solo come una sfida che devono affrontare, ma anche come un'opportunità per migliorare la qualità della propria gestione finanziaria e operativa. Infine, anche se la guida riporta consigli pratici che dovrebbero servire alle PMI per affrontare le trasformazioni attuali e imminenti, le regole in essa

contenute, naturalmente, *non sono una garanzia* di successo delle loro relazioni creditizie con le banche.

## Struttura della guida

La guida si articola in tre capitoli e negli allegati:

- *Il capitolo 1* sintetizza i principali cambiamenti che stanno interessando il settore bancario. Ci si sofferma, in particolare, sulla recente normativa proposta in tema di adeguatezza patrimoniale delle banche, e si offrono alle PMI alcune indicazioni sull'evoluzione del mercato del credito.
- *Il capitolo 2* descrive come le banche svolgono la funzione creditizia, riservando particolare attenzione all'analisi delle *caratteristiche dei rating* e al loro uso, attuale e futuro, da parte del sistema bancario.
- *Il capitolo 3* propone alle PMI un insieme di *regole di base per negoziare con successo con le banche* nel contesto finanziario in evoluzione. Le regole vengono poi esemplificate ricorrendo all'ausilio di un caso aziendale ("Alpha Manufacturing").

*La guida si divide in tre capitoli che delineano il contesto delle attuali trasformazioni...*

*...i sistemi di rating ...*

*... e le regole per interagire con le banche in materia di credito.*

Le statistiche che riguardano l'utilizzo dei rating che sono citate nella guida, derivano da *un'indagine pan-europea*, condotta dagli autori durante l'estate e l'autunno del 2004, *che ha coinvolto* le banche e le loro associazioni e che ha riguardato la rilevazione dell'insieme delle condizioni di prestito che vengono proposte alle PMI. Le banche partecipanti all'indagine detengono una quota significativa del complessivo credito erogato in Europa e rappresentano un'ampia varietà di tipologie di enti creditizi. I risultati delle analisi possono così essere ritenuti rappresentativi. Essi sono inoltre stati utilizzati per la stesura delle regole base proposte nel terzo capitolo della guida.

*I dati su cui si basa la guida derivano da un'indagine paneuropea.*

Gli allegati contengono: un riferimento generale al contesto dell'indagine svolta; uno schema-tipo di piano d'impresa, un elenco di istituti finanziatori di matrice pubblica, un elenco di ulteriori fonti di informazioni per le PMI, e, infine, una bibliografia selezionata.

## 1. La relazione di credito sta cambiando

### Il diffondersi della cultura del rating cambia la relazione PMI-banche

Le banche, tradizionalmente il principale canale di finanziamento delle PMI, tenderanno nel prossimo futuro a svolgere questo ruolo secondo modalità che vanno progressivamente evolvendosi, circostanza questa, che pone banche e imprese di fronte alla necessità di confrontarsi costruttivamente con le mutate condizioni di accesso al credito bancario.

*Il mutare della relazione tra banche e imprese è dovuto all'evoluzione del mercato.*

Lo sviluppo delle tecniche di gestione del rischio, accompagnato da trasformazioni strutturali dell'economia, hanno indotto le banche a concentrare la propria attenzione sulla misurazione e la gestione dei rischi, nonché sulla propria adeguatezza patrimoniale rispetto a questi rischi.

Tenendo conto di tale evoluzione il Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria <sup>1</sup> ha deciso di riformare la normativa sull'adeguatezza patrimoniale delle banche, su cui si fondavano i requisiti patrimoniali delle banche. Il nuovo quadro normativo viene denominato "Basilea II".

*Inoltre il quadro normativo concernente l'adeguatezza patrimoniale delle banche ha recentemente subito trasformazioni.*

La Commissione europea, che ha seguito il processo sin dall'inizio, ha proposto una Direttiva per il recepimento del nuovo quadro normativo, che tenesse conto delle specificità dei Paesi dell'UE. In particolare, la proposta di direttiva europea della Commissione concernente i requisiti patrimoniali delle banche e delle società di investimento è attualmente oggetto di discussione in vista dell'approvazione da parte del Parlamento europeo e del Consiglio europeo<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Il Comitato di Basilea è stato istituito alla fine del 1974 dai governatori delle banche centrali del Paesi del G-10. I paesi membri sono attualmente Belgio, Canada, Francia, Giappone, Germania, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Regno Unito, Spagna, Stati Uniti, Svezia e Svizzera. I paesi vengono rappresentati dalla propria banca centrale nonché dall'autorità formalmente responsabile della vigilanza prudenziale sul settore bancario, qualora non sia la stessa banca centrale.

<sup>2</sup> COM(2004) 486 def. – Proposta di direttive del Parlamento europeo e del Consiglio che rifondono la direttiva 2000/12/CE del Parlamento europeo e del Consiglio del 20 marzo 2000 relativa all'accesso all'attività degli enti creditizi e al suo esercizio e la direttiva 93/6/CEE del

Conformemente al nuovo accordo di Basilea II, la quota minima di capitale di vigilanza che le banche devono detenere (salvo alcune eccezioni) non dipenderà più soltanto dall'entità del prestito, ma anche, e soprattutto, dal rischio che esso comporta. Questo cambiamento renderà i crediti "più rischiosi" maggiormente costosi (cioè a maggior assorbimento di capitale), mentre i crediti ritenuti più sicuri diventeranno meno costosi.

*Il cambiamento della normativa consentirà alle banche di adattare le riserve all'esposizione individuale al rischio.*

I cambiamenti introdotti da Basilea II rispecchiano l'evoluzione del settore bancario verso una gestione del rischio maggiormente quantitativa e differenziata. La nuova normativa induce le banche a valutare in modo dettagliato il rischio di ciascuna posizione di prestito, cioè ad analizzare in modo più approfondito – ricorrendo ai sistemi di rating – la futura capacità del cliente di rimborsare il debito. Sulla base di questa analisi la banca deciderà in modo più differenziato se rifiutare, o accordare un prestito, ed eventualmente a quale prezzo.

*Per le PMI, le conseguenze sono essenzialmente due:* in primo luogo, le banche presteranno una crescente attenzione alla valutazione dei rischi – o rating – delle PMI, anche in caso di prestiti di importo contenuto. In secondo luogo, le PMI dovranno probabilmente confrontarsi con una varietà, sempre più ampia, dei prezzi e delle condizioni contrattuali relative ai prestiti proposti dalle banche.

*Le PMI dovranno confrontarsi con un uso crescente dei rating e una maggiore varietà dei prezzi dei prestiti.*

## 2. Il ruoto dei rating

### I rating nel processo di affidamento bancario

I rating svolgono un ruolo sempre più importante nella relazione tra la banca e le imprese che richiedono credito. Questo capitolo spiega che cosa si intende per rating, e come le banche lo utilizzano nel processo di affidamento bancario. La comprensione dei principi che stanno alla base dell'assegnazione del rating, aiuterà le PMI ad adattarsi alla diffusione della cultura del rating.

#### 2.1. Che cos'è un rating?

Per rating si intende una valutazione dell'affidabilità creditizia di un debitore, cioè la probabilità che rimborsi il suo debito.

Vi sono due tipi di rating, esterni e interni.

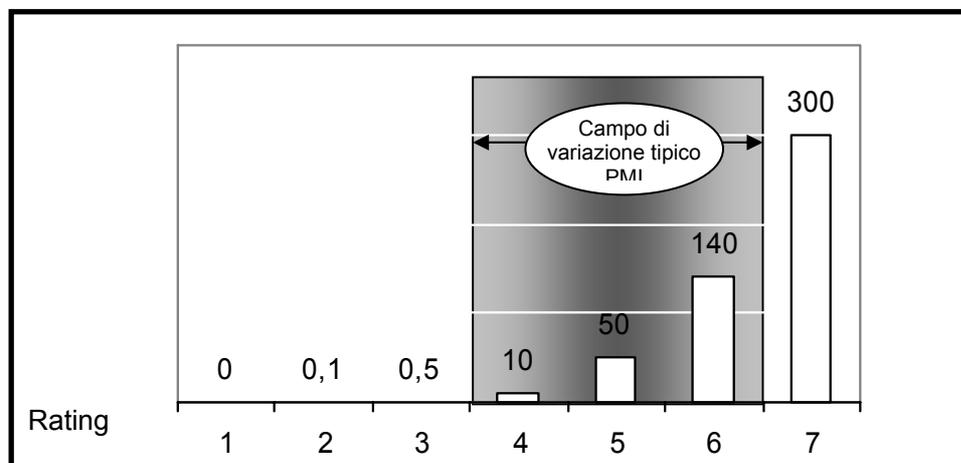
- *I rating esterni* vengono attribuiti da agenzie specializzate. Un rating esterno si giustifica solo nel caso di imprese abbastanza grandi, che emettono obbligazioni e altri valori mobiliari sul mercato dei capitali.
- *I rating interni* vengono attribuiti dalle banche ai propri richiedenti credito. Poiché il rating interno è particolarmente significativo per le PMI, su di esso si concentrerà la parte che segue.

Per attribuire i rating interni le banche richiedono informazioni ai propri clienti. Molti intermediari creditizi acquisiscono informazioni finanziarie (e di altro tipo) sui propri clienti anche da agenzie private, e se ne servono per alimentare i propri sistemi di rating.

*L'attribuzione dei rating si basa su dati storici.*

Il rating è una valutazione sintetica del profilo di rischio dell'impresa, che riassume le informazioni qualitative e quantitative a disposizione della banca. Queste informazioni sono confrontate con i dati storici relativi ai soggetti precedentemente affidati e alla loro capacità di rimborsare i prestiti negoziati.

**Figura 1: Numero delle inadempienze storiche che si verificano per 1.000 debitori, per classe di rating e per anno – esempio**



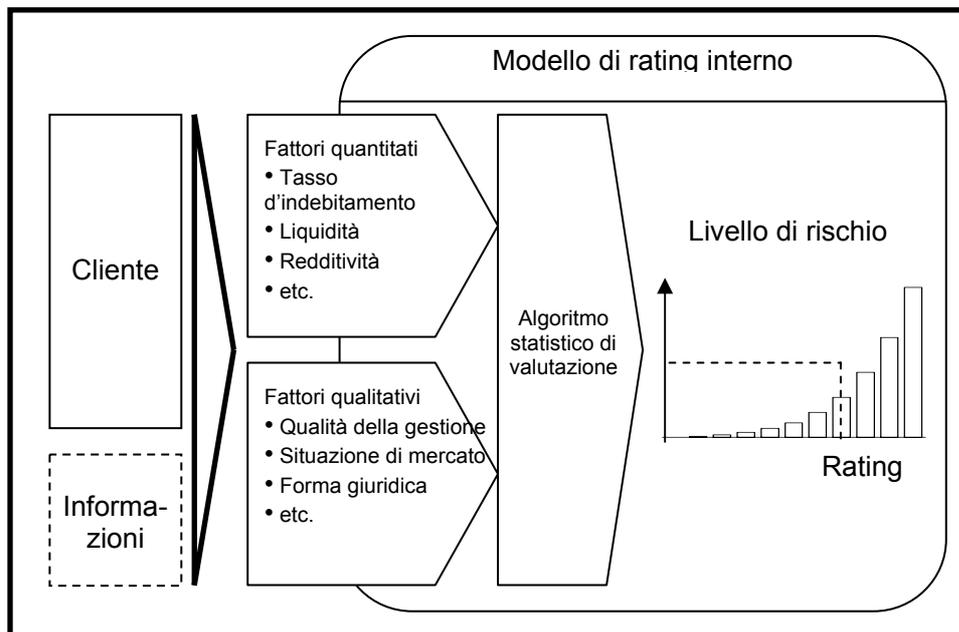
La figura 1 fornisce un esempio di come si utilizzano i rating per stimare la probabilità di inadempienza di ciascun debitore. Se un debitore, ad esempio, ottiene un rating pari alla classe quattro, la sua probabilità di inadempienza sarà dell'1% in base al numero di inadempienze storiche verificatesi per i debitori appartenenti alla stessa classe ( $10/1000 = 1\%$ ).

## 2.2. Come vengono valutati i clienti

In una prima fase, la banca raccoglie direttamente dal debitore informazioni dettagliate su alcune sue caratteristiche. Sulla base di algoritmi statistici queste informazioni si traducono nel rating assegnato al cliente (Fig. 2). Infine, la banca utilizza i dati storici sui crediti in sofferenza relativi a debitori distinti per classe di rating, al fine di stabilire la frequenza con cui i soggetti appartenenti alla medesima classe del richiedente hanno in passato manifestato difficoltà a onorare le scadenze.

*Le banche raccolgono e analizzano i dati sul comportamento dei propri clienti in materia di rimborsi.*

**Figura 2**



Le informazioni raccolte dalle banche comprendono di norma le caratteristiche sia quantitative che qualitative dell'impresa. Anche se la gran parte di queste informazioni sono sempre state raccolte per la realizzazione dell'istruttoria di fido, nel nuovo contesto incentrato sull'utilizzo del rating, numerose banche sottoporranno la stessa informativa ad un'analisi più completa e sistematica.

Le informazioni quantitative sulle PMI provengono di norma dai bilanci e/o dalle relazioni annuali. E' inoltre molto frequente che le banche richiedano la documentazione fiscale, o anche i piani d'impresa. I fattori quantitativi principali che le banche estrapolano da questa documentazione sono valori contabili e indici di bilancio. Secondo l'indagine che si è condotta per la redazione della guida<sup>1</sup>:

- il 75% delle banche medie e grandi considera l'*indebitamento* una componente "importante", o "molto importante" del rating;
- il 50% attribuisce la stessa importanza alla *liquidità* e alla *redditività*.

*Per attribuire i rating le banche si servono di fattori sia quantitativi che qualitativi.*

<sup>1</sup> Si veda l'allegato 4.1.

La raccolta di informazioni qualitative comporta spesso incontri diretti con il cliente, durante i quali le banche tentano di valutare se la PMI sia ben gestita. Secondo l'indagine:

- circa il 50% delle banche rispondenti medie e grandi ritiene la *qualità del management* della PMI una componente "importante", o "molto importante" del rating.
- I due fattori successivi in ordine d'importanza, anche se molto distanziati rispetto alla qualità del management, sono la situazione di mercato della PMI e la sua forma giuridica.

All'interno di un sistema di rating l'importanza dei fattori qualitativi dipende dalla dimensione dell'impresa e dall'entità del prestito richiesto. In generale i fattori qualitativi hanno una maggiore incidenza sul rating nel caso di PMI più grandi o di prestiti più consistenti.

Quanto maggiore è la dimensione della PMI e/o l'importo del prestito richiesto, tanto più ampie saranno le informazioni che occorrono di norma alla banca per l'attribuzione del rating.

Le informazioni raccolte dalla banca per trattare le richieste di credito delle imprese in fase d'avviamento sono sostanzialmente diverse, perché in tali circostanze mancano i dati finanziari storici.

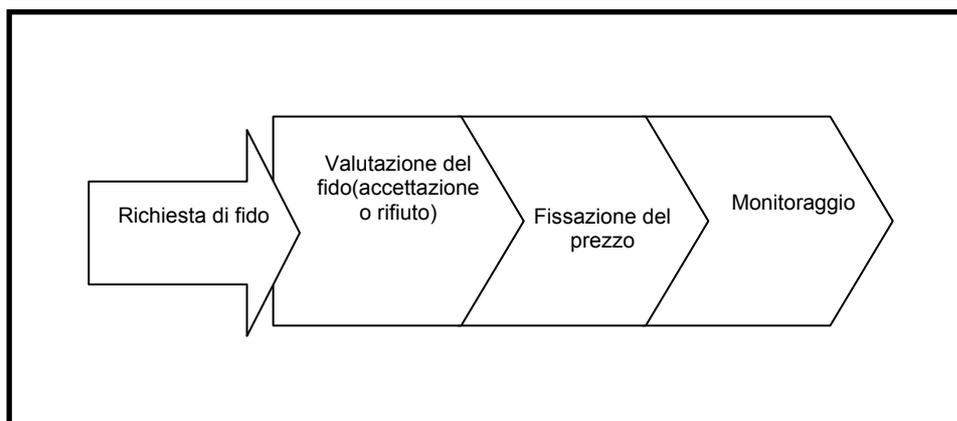
Secondo i risultati dell'indagine, in questi casi circa il 60% del rating si basa su fattori qualitativi: sono considerate informazioni essenziali i piani d'impresa, le referenze dei dirigenti e il loro grado di competenza finanziaria.

### **2.3. Come le banche usano il rating**

Una volta che il rating è stato attribuito all'impresa, la banca lo utilizza nell'ambito delle diverse fasi che compongono il processo di affidamento bancario. In particolare, come indica la figura 3, il rating viene utilizzato per la decisione relativa alla concessione del credito, per la fissazione del prezzo e per effettuare il controllo costante dei soggetti finanziati.

*I rating sono importanti in tutte le fasi del "procedimento di credito" ...*

**Figura 3: Fasi del processo di affidamento bancario**



**A. Valutazione della richiesta di fido: accettazione o rifiuto**

Per decidere sulle richieste di affidamento delle PMI, le banche si sono sempre avvalse di regole basate sulla situazione economico – finanziaria complessiva del richiedente, sulle garanzie e su altri fattori. In passato, gran parte delle decisioni relative alla concessione di credito alle PMI tuttavia dipendeva in larga misura dal giudizio personale del funzionario incaricato dell’istruttoria.

*... per l'accettazione o il rifiuto di una richiesta di credito ...*

Con il passaggio al rating, le banche adottano le proprie decisioni relative al credito in modo più sistematico. Secondo la gran parte delle banche partecipanti all’indagine, il rating è il fattore più rilevante nel processo decisionale relativo alla concessione del credito, come indica la figura 4.

**Figura 4: Criteri decisionali relativi al credito utilizzati abitualmente da...**

...quasi tutte le banche (85-95%)	...gran parte delle banche (75-85%)	...molte banche (60-75%)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rating</li> <li>• Garanzie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Durata</li> <li>• Relazione complessiva con il cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entità</li> <li>• Clausole specifiche</li> </ul>

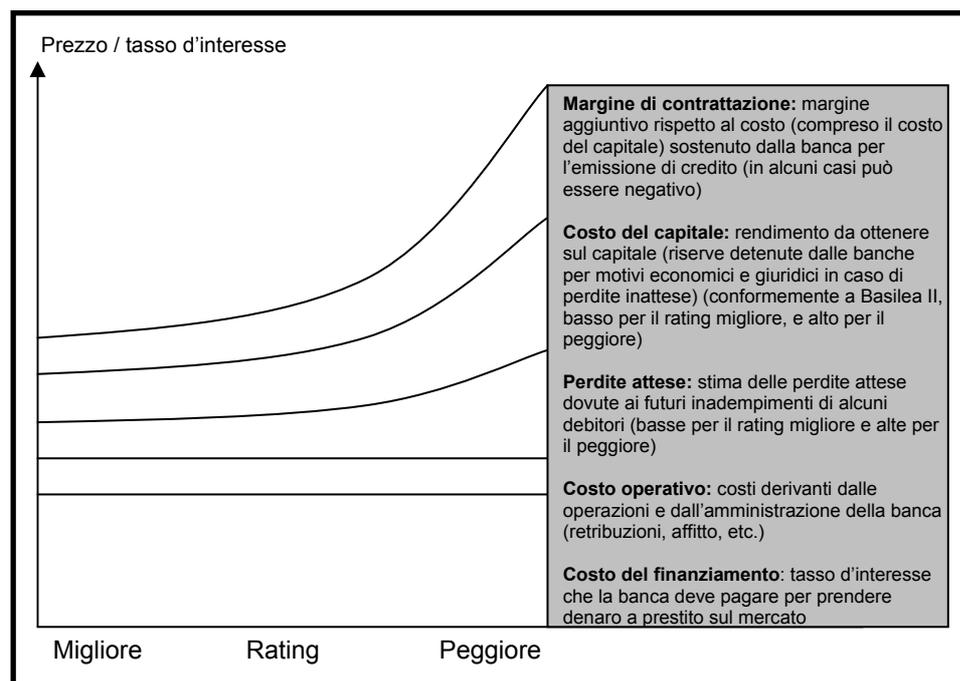
Il rating del cliente quindi può determinare non solo l'accettazione o il rifiuto della richiesta di credito, ma anche l'entità delle garanzie occorrenti e la durata massima del prestito. In generale le banche tendono a formulare questi criteri decisionali in modo più preciso rispetto al passato, ad applicarli in modo più sistematico e a commisurarli alle loro specifiche strategie economiche.

## B. Fissazione del prezzo: determinazione del tasso d'interesse di un prestito

Il rating assegnato alla clientela sta diventando un fattore sempre più importante anche per la fissazione del prezzo (tasso d'interesse) di un prestito concesso ad una PMI. Come indica la figura 5 sulla decisione di pricing della banca incidono i seguenti fattori: il costo della raccolta, i costi operativi, le perdite attese, il costo del capitale di vigilanza e il margine di contrattazione,

*...per la fissazione del prezzo ...*

**Figura 5: "Prezzo di un prestito" secondo la banca**



Attraverso i proventi ottenuti dall'attività creditizia le banche devono innanzitutto coprire i costi delle risorse finanziarie raccolte dai depositanti, oppure sul mercato dei capitali, o, infine, da altre banche. Inoltre come in qualsiasi attività di impresa, le banche devono anche coprire i propri costi operativi, quali le retribuzioni, l'affitto, e così via.

Nel fissare il prezzo dei prestiti occorre poi che la banca consideri che alcuni di essi non verranno rimborsati (o verranno rimborsati solo in parte). Si tratta di inadempienze connaturate all'attività di erogazione del credito; le banche devono quindi stimare preventivamente l'entità dei crediti in sofferenza. Analogamente alla riscossione dei premi da parte delle compagnie assicuratrici, su ogni prestito le banche devono imporre un margine a copertura delle "perdite attese".

Nell'interesse della continuità dell'attività e della prudenza le banche devono detenere un capitale di vigilanza pari a una determinata percentuale di ciascuna esposizione creditizia. Questo capitale serve da "ammortizzatore" qualora i mancati rimborsi siano superiori alle stime delle perdite attese, come, ad esempio, a causa di una recessione economica.

Pur incidendo sul costo finale del prestito, i costi operativi e i costi sui finanziamenti ottenuti dalla banca non dipendono di norma dal rating del cliente.

Le perdite attese e il costo del capitale di vigilanza, invece dipendono direttamente dal rating assegnato ai soggetti finanziati. I clienti con rating migliori hanno tendenzialmente perdite attese e costi del capitale inferiori.

La banca può inoltre calcolare un'ulteriore voce di costo (margine di contrattazione) che si somma algebricamente alle altre voci componenti l'onerosità del credito.

### **C. Il controllo: supervisione della situazione del cliente**

Le banche ricorrono sempre più spesso al rating anche per controllare costantemente gli eventuali cambiamenti di affidabilità creditizia dei propri clienti. La maggior parte delle banche valuta periodicamente il rischio connesso ai propri clienti e procede all'aggiornamento dei rating. Queste valutazioni vengono di norma effettuate annualmente, ma alcune banche aggiornano i rating delle PMI ogniqualvolta siano disponibili i loro rendiconti finanziari, o se il referente della banca ne avverte la necessità.

*... e il monitoraggio del debitore..*

Un peggioramento del rating è spesso considerato un segnale di preallarme e può avere diverse conseguenze, a seconda del contratto di prestito, come l'applicazione di clausole specifiche.

Le eventuali conseguenze possono riguardare: una più stretta sorveglianza del cliente, un tasso d'interesse più elevato, la contrazione delle linee di credito aperte, o infine, l'estinzione anticipata del prestito. In alcuni casi, la banca può anche decidere di interrompere qualsiasi relazione d'affari con la PMI.

Il rating costituisce pertanto un'informazione importante non solo all'atto della richiesta del prestito, ma anche successivamente e per l'intera durata della relazione di credito.

#### **2.4. Il futuro del finanziamento delle PMI in sintesi**

I cambiamenti introdotti dalle banche negli ultimi anni nello svolgimento della funzione creditizia sono una conseguenza di vari fattori quali, l'evoluzione delle pratiche gestionali, i tentativi delle banche di soddisfare le crescenti aspettative degli azionisti in materia di rendimento del loro capitale e, più recentemente, i nuovi assetti normativi.

Questi cambiamenti includono l'uso crescente dei rating e un'impostazione sempre più quantitativa delle decisioni sugli affidamenti, sui prezzi dei prestiti, e sul controllo delle esposizioni creditizie. Contestualmente, nell'ambito della funzione creditizia, oltre ai rating, stanno assumendo maggiore importanza anche altri fattori, come le "clausole specifiche" applicate sui contratti di prestito e le garanzie rilasciate dalla clientela.

Tuttavia, non si prevede che tali cambiamenti riducano il volume di credito destinato alle PMI. Al contrario, una grande maggioranza delle banche continua a ritenere di importanza strategica questo settore di mercato, e circa il 40% dei partecipanti all'indagine dichiara che intende incrementare la propria attività creditizia a favore delle PMI.

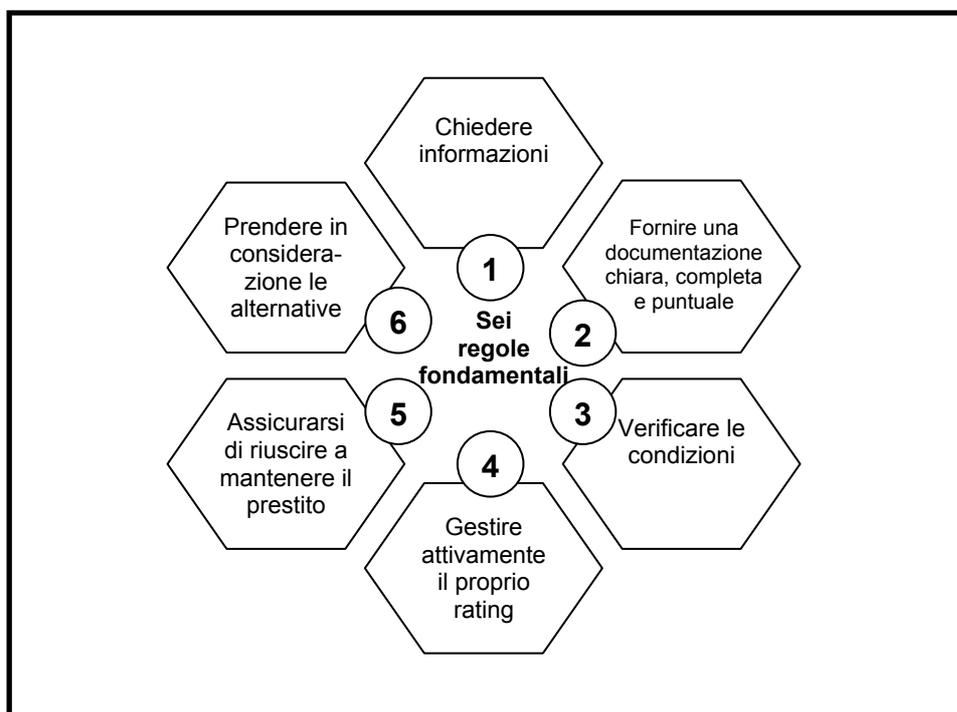


### 3. Le regole chiave di successo nella relazione con le banche

#### 3.1. I rating nel processo di affidamento bancario: le sei regole fondamentali

In questo capitolo si propongono sei regole fondamentali, , che le PMI possono applicare per gestire con successo il processo di affidamento bancario nel mutato scenario finanziario. Le regole, esposte nella figura 6 costituiscono un valido aiuto per orientarsi nella gestione della relazione di credito ma, naturalmente, non rappresentano una garanzia di successo.

**Figura 6: Le sei regole fondamentali**



#### **Regola 1: Chiedere informazioni**

***Le informazioni che le banche forniscono alla clientela sui propri sistemi di rating e processi di affidamento, così come l'informativa che le stesse banche richiedono alle imprese - clienti possono variare notevolmente da un istituto di credito***

***all'altro. Conviene, pertanto, chiedere alla propria banca che tipo di documentazione fornisca sul proprio sistema di rating, quale sia la documentazione necessaria per l'istruttoria di fido e se intenda comunicare il rating assegnato alla propria clientela.***

#### **A. Informazioni generali su Basilea II e i rating**

Diverse banche comunicheranno alla propria clientela cosa cambia nei processi di valutazione del merito di credito. Non tutte le banche tuttavia lo faranno, e non tutte informeranno le PMI clienti nello stesso modo. Occorre pertanto chiedere alla propria banca la documentazione che ha eventualmente predisposto in riferimento a Basilea II e ai nuovi sistemi di rating.

#### **B. Informazioni che occorre fornire alla banca**

Bisogna assicurarsi di conoscere, con congruo anticipo, quale sia la documentazione da consegnare alla propria banca o, in altre parole, di quali informazioni la banca necessita per le proprie valutazioni e in quale formato. Si disporrà così del tempo necessario per la loro preparazione, soprattutto nel caso in cui la banca abbia modificato le proprie necessità informative. Secondo l'indagine, circa due banche su tre aumenteranno la quantità di informazioni richieste alla propria clientela.

Un numero crescente di banche, ad esempio, chiede alle PMI clienti di comunicare dati sulla propria pianificazione finanziaria oppure richiede un piano di impresa. In quest'ultimo caso, occorre chiarire quali aspetti esso debba contemplare. Uno schema illustrativo di piano di impresa è riportato all'allegato 4.2.

#### **C. Informazioni sul sistema di rating**

Occorre accertare quali siano le informazioni relative al sistema di rating che la banca sia disposta a comunicare. Le politiche di comunicazione delle banche potranno variare notevolmente: alcune banche comunicheranno ben poco, mentre altre forniranno

ampie informazioni sul processo di rating, sui relativi fattori determinanti e sulle possibilità di miglioramento. Secondo i risultati dell'indagine, una banca su tre comunicherà alle PMI clienti informazioni di dettaglio sui sistemi di rating da loro utilizzati. Poiché la maggioranza delle banche è disponibile a comportarsi in tal modo solo dopo esplicita richiesta, conviene pertanto formulare alla banca i propri quesiti informativi.

#### **D. “Rating meeting: una verifica della salute dell’impresa**

Diverse banche propongono ai clienti delle riunioni durante le quali il funzionario che intrattiene i rapporti con il cliente spiega allo stesso che cosa è il rating e come lo si attribuisce, e quali siano le possibilità per poterlo migliorare. Questi incontri, rappresentano un’opportunità che non bisogna trascurare. Capire come la banca attribuisce il rating aiuta a concentrarsi su quei fattori che incidono maggiormente sul proprio rating. Migliorando questi fattori, si potrebbero ottenere dalla banca condizioni contrattuali più favorevoli. Può infine essere utile comprendere come la banca valuti il mercato in cui l’impresa opera.

#### **Regola 2: Fornire una documentazione chiara, completa e puntuale**

***Assicurarsi che tutti i documenti che si consegnano alla banca siano corretti, completi, di qualità elevata e siano consegnati rispettando le scadenze previste dalla stessa banca.***

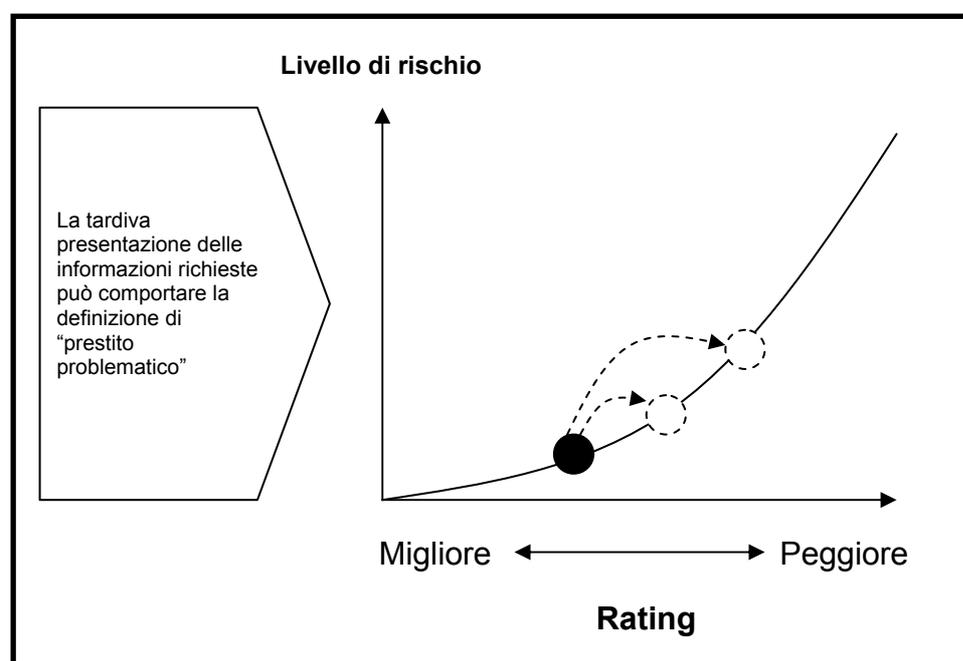
#### **A. Fornire informazioni di qualità elevata**

Accertarsi che tutte le informazioni siano corrette e aggiornate. Se non si possono fornire cifre puntuali, indicare che si tratta di stime e fornire i relativi campi di variazione. Anche se non vi sono stati cambiamenti espliciti nelle informazioni richieste, molte banche esamineranno i documenti forniti dalla propria clientela in modo più dettagliato rispetto al passato. Poiché il referente della banca esplica il ruolo più importante nell’istruttoria, e di norma il suo giudizio ha un certo peso nel procedimento di rating, occorre consegnargli la documentazione in un formato chiaro e di agevole lettura.

## B. Consegnare tutte la documentazione rispettando le scadenze

Seguendo la logica della gestione prudente del rischio, in caso di mancanza di informazioni sull'effettiva situazione del cliente molte banche tendono a presumere il peggio. Nel presentare le informazioni è quindi essenziale evitare ritardi o omissioni, che potrebbero avere conseguenze sul rating ed essere anche considerate un "segnale d'allarme", come indica la figura 7.

**Figura 7: Possibili effetti della tardiva o mancata presentazione di informazioni**



Occorre pertanto tenersi pronti a fornire le informazioni richieste, anche dopo l'attribuzione del rating iniziale.

### **Regola 3: Verificare il prezzo del prestito e le altre condizioni contrattuali**

***Nel determinare il prezzo e le altre condizioni contrattuali di un prestito, le banche tengono conto di vari fattori, elencati nel seguito in ordine decrescente di importanza. Poiché vi possono essere notevoli differenze tra le banche, occorre sempre chiedere al proprio istituto se e come attribuisca importanza a questi fattori, nonché come si possa operare sui medesimi al fine di diminuire l'onerosità complessiva del prestito.***

### **A. Il rating è un fattore determinante del prezzo del prestito**

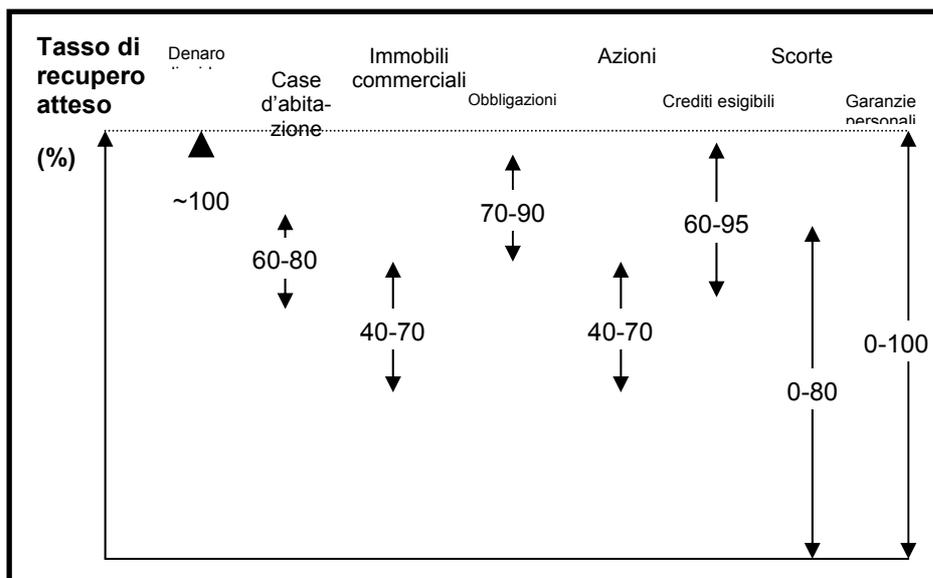
Le banche utilizzano i rating come fattore principale per calcolare la perdita attesa relativa a un determinato prestito. Dipende inoltre dal rating anche la quota di capitale che le banche detengono per far fronte a livelli di perdite superiori alle previsioni. Il rating è pertanto un indicatore fondamentale del costo che la banca deve sostenere per un determinato prestito.

### **B. Le garanzie possono ridurre il prezzo del prestito**

Le garanzie sono un fattore importante che le banche devono considerare quando fissano il prezzo di un prestito. Maggiori garanzie possono contribuire a ridurre gli interessi da pagare. Se si ha un rating abbastanza basso, le garanzie possono facilitare l'accesso al credito. Conviene chiedere che tipi di garanzie la banca è disposta ad accettare.

Va sottolineato che nello stimare la consistenza delle garanzie le banche sono molto prudenti, perché è difficile calcolarne l'effettivo valore di recupero in caso di inadempienza e perché la vendita di garanzie per coprire il mancato rimborso comporta per la banca un notevole impegno. La capacità delle garanzie di ridurre i rischi di un prestito dipende dal tipo e dalla relativa liquidità, come indicato nella figura 8.

**Figura 8: Il valore delle garanzie è valutato diversamente. La quantificazione del valore delle garanzie varia da banca a banca**



### C. L'incertezza aumenta con la durata del prestito

La durata è un altro fattore importante nel calcolo del prezzo di un prestito e quasi tutte le banche ne tengono conto. Spesso i tassi d'interesse dei prestiti a breve termine sono inferiori a quelli dei prestiti a lungo termine, perché l'incertezza aumenta con la durata del prestito.

Un prestito a breve termine, tuttavia, implica che alla scadenza occorre probabilmente trovare un nuovo finanziamento. Occorre quindi valutare, se si è abbastanza "robusti" per poter affrontare un'eventuale cambiamento dei tassi d'interesse al momento del rinnovo del prestito. In generale, le banche tendono ad accordare scadenze più lunghe solo alle imprese con un rating adeguato.

### D. Con clausole specifiche si possono stipulare contratti di "prestito su misura"

L'inserimento di "clausole specifiche" (*covenants*) in un contratto di prestito può servire a tener conto sia delle effettive capacità della PMI che delle esigenze della banca. Si raccomanda alle PMI di informarsi sulle clausole specifiche, e sui loro eventuali effetti sul prezzo del prestito.

Tipiche clausole specifiche possono riguardare, ad esempio, il livello massimo di indebitamento consentito ad una PMI, la soglia minima di redditività o, infine, i requisiti minimi di liquidità. Le

banche più grandi ricorrono già ampiamente a tali clausole nei propri contratti, ma se ne prevede un uso accresciuto da parte delle banche di ogni dimensione.

Una clausola, ad esempio, può conferire alla banca il diritto di risolvere anticipatamente il contratto se i mezzi propri del cliente affidato scendono al di sotto di una certa soglia. La banca può, in tal modo, ridurre il rischio dell'operazione ed essere quindi disposta ad accettare una maggior durata del prestito.

Secondo i risultati dell'indagine, nel fissare il prezzo di un prestito circa il 50% delle banche tiene conto di clausole specifiche. La stessa percentuale di banche prevede che nei prossimi tre anni le clausole specifiche per i prestiti alle PMI avranno una diffusione ancor maggiore.

#### **E. La complessiva relazione d'affari con il cliente**

La relazione d'affari complessiva con il cliente – cioè l'insieme delle relazioni d'affari che possono intercorrere tra il cliente e la banca (ad esempio: deposito di titoli, assicurazione, leasing) – è un altro fattore di cui molte banche tengono conto nel fissare il prezzo di un prestito, in quanto lo stesso genera altre fonti di reddito. Naturalmente questo fattore tende ad essere più importante per le banche che propongono una gamma di prodotti più ampia. Sono così le banche più grandi che, più frequentemente, nel fissare il prezzo prendono in considerazione la relazione complessiva con il cliente.

#### **F. Il prezzo dipende anche dall'entità del prestito**

Quest'ultimo fattore – l'entità del prestito – è spesso tenuto in considerazione nella fissazione del prezzo dei beni materiali. Se, ad esempio, si trasferisce un prestito esistente da una banca ad un'altra (alla quale si è richiesto un prestito), la seconda può essere disposta ad applicare tassi d'interesse inferiori in considerazione della maggiore entità del prestito.

La figura 9 indica i principali fattori che incidono sul prezzo di un prestito.

#### **Figura 9: Fattori che incidono sul prezzo di un prestito**

Fattore	Andamento del prezzo	Spiegazione
Rating interno		L'effetto dipende dal rating.
Garanzie reali e personali		Le garanzie riducono le perdite in caso d'inadempienza
Durata		La maggior durata aumenta l'incertezza inerente ad un determinato prestito
Clausole specifiche		Le clausole specifiche consentono di ridurre il rischio (ad esempio, il diritto di risolvere il contratto di prestito)

#### **Regola 4: Gestire attivamente il proprio rating**

***Nel gestire la propria azienda, tenere presenti i principali fattori che determinano il rating.***

##### **A. Essere consapevoli dei fattori che impattano sul rating**

In generale, per gestire il proprio rating occorre sapere che esso dipende dalle informazioni che si forniscono alla banca, e dal formato in cui queste vengono fornite. Se la banca propone incontri dedicati al rating, come si è esposto poco sopra, conviene pertanto sfruttare questa possibilità per comprendere cosa determina il proprio rating e quali aspetti della propria gestione meritano particolare attenzione.

Alcune banche offrono inoltre servizi di consulenza sul rating più evoluti, in quanto propongono concrete misure finanziarie e non,

finalizzate a migliorare il rating del cliente. Conviene chiedere alla propria banca se offra questo tipo di servizio, ed eventualmente quale è il suo costo (questo servizio consulenziale può essere denominato in modi diversi).

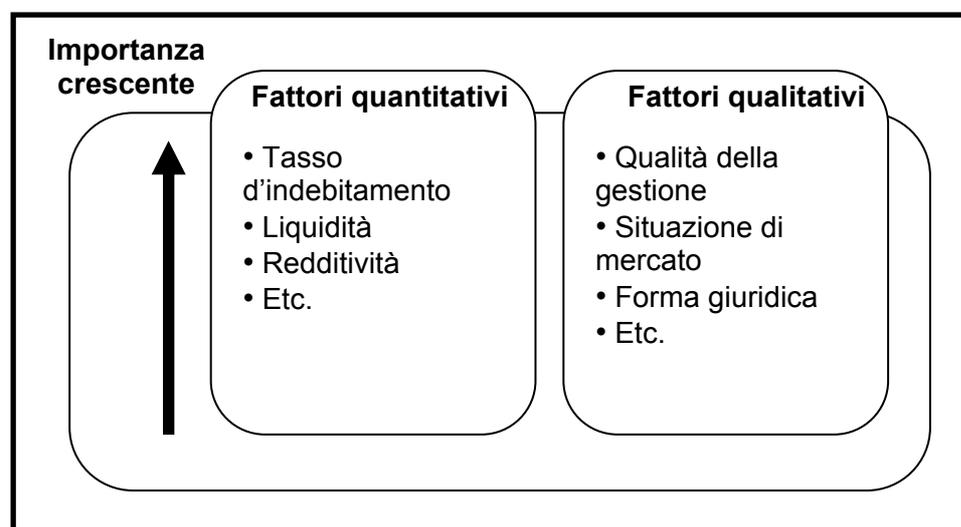
Sebbene attualmente solo alcune banche propongono questo tipo di servizio, la sua diffusione probabilmente aumenterà nel corso dei prossimi anni. Secondo i risultati dell'indagine, entro il 2007 tali servizi verranno proposti da una banca su due.

## **B. Concentrarsi sulla gestione dei principali fattori che determinano il rating**

Quando i fattori che determinano il proprio rating sono noti, conviene gestirli nel miglior modo possibile, in quanto incidono sul tasso d'interesse che poi si andrà a sostenere. Le banche europee usano indicatori diversi per valutare l'affidabilità creditizia di un'impresa.

La figura 10 indica i fattori ritenuti più importanti per la valutazione del rating in futuro.

**Figura 10: Fattori per la valutazione del rating**



I fattori quantitativi sono costituiti soprattutto da indici di bilancio. Il rapporto di indebitamento, o leverage di un'impresa, rimane probabilmente il fattore quantitativo di maggiore incidenza nei sistemi di rating, seguito dagli indicatori di liquidità e di redditività.

La “qualità della gestione” e la “situazione di mercato” rimangono i più importanti fattori qualitativi. Dalle interviste condotte nell’indagine è emerso che in futuro si presterà maggior attenzione anche alla forma giuridica dell’impresa cliente.

Poiché la “situazione di mercato” si riferisce al settore in cui si opera, conviene accertarsi con la propria banca che l’impresa sia stata classificata correttamente. Occorre illustrare la propria posizione all’interno del settore industriale, e comunicare alla banca i propri punti di forza. Nel caso di prestiti d’importo elevato alcune banche verificano anche la dipendenza della propria impresa cliente dai suoi principali fornitori e clienti.

Secondo i risultati dell’indagine, nell’attribuzione del rating ad una PMI i fattori qualitativi incidono mediamente nella misura del 20–30%. Ma per le imprese in fase di avviamento la loro incidenza media è di circa il 60%, perché queste imprese non hanno informazioni storiche.

Poiché i fattori qualitativi incidono in modo consistente sul rating, conviene prestare loro attenzione e prepararsi a presentarli in modo adeguatamente dettagliato. Nella sostanza occorre persuadere la banca della buona gestione dei rischi da parte dell’impresa.

#### **Regola 5: Assicurarsi di riuscire a mantenere il prestito**

***Nell’ambito delle attività di controllo costante dei prestiti in essere, le banche osservano l’evolversi della situazione di ciascuna impresa affidata. Conformemente alla formulazione del contratto, esse possono intervenire qualora sorgano preoccupazioni sullo stato di salute dell’impresa.***

#### **A. Considerare il rating come un processo in corso**

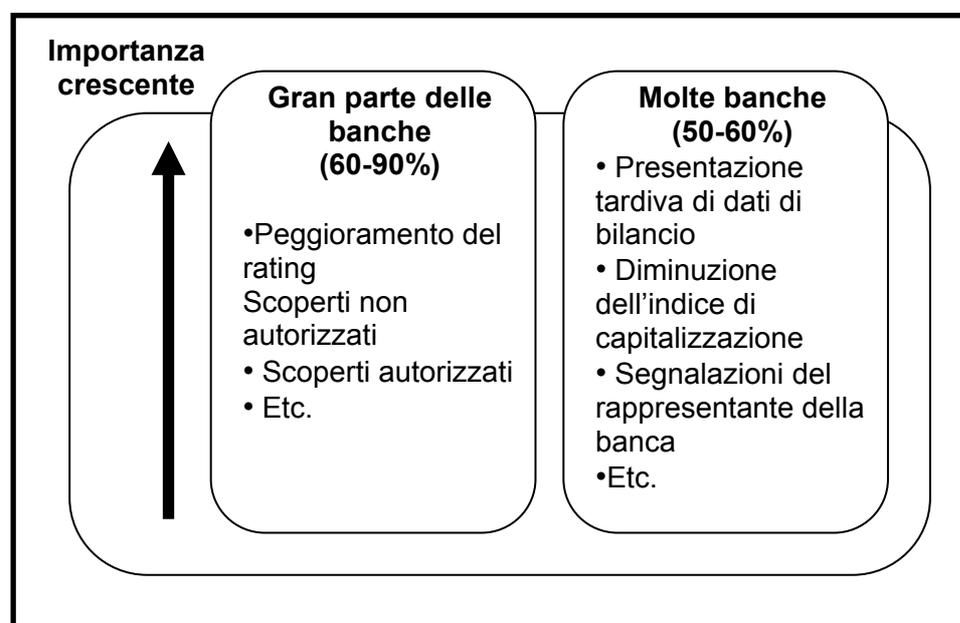
Nella maggior parte delle banche il controllo del prestito, viene realizzato innanzitutto per aggiornare periodicamente i rating, usualmente una volta all’anno. Occorre pertanto essere consapevoli che i cambiamenti di redditività e di solidità finanziaria dell’impresa saranno presi in considerazione dalla banca per tutta la durata del prestito. Oltre a queste revisioni annuali, spesso le banche effettuano aggiornamenti anche quando ricevono nuove

informative di bilancio o comunque in presenza di elementi nuovi o, semplicemente, su richiesta di aggiornamento del rating da parte del cliente.

## B. Accertarsi di conoscere le regole

È essenziale accertarsi delle condizioni di estinzione del prestito, nonché dell'esistenza e delle caratteristiche di eventuali clausole contrattuali specifiche. Occorre inoltre chiedere al responsabile del credito quali tipi di azioni o di eventi la banca consideri come "motivo di preoccupazione". Nella figura 11 si espongono i più importanti segnali di preallarme utilizzati dalle banche.

Figura 11: Segnali di preallarme utilizzati da...



## C. Controllare la puntualità dei propri pagamenti

Cercare sempre di evitare gli scoperti inutili e pagare puntualmente le rate. Occorre inoltre tenere presente che i propri conti possono essere analizzati automaticamente in riferimento a eventuali movimenti eccezionali (ad esempio concernenti la frequenza o gli importi, sia in aumento che in diminuzione).

Se si programmano modifiche delle proprie attività è necessario informarne la banca, al fine di evitare che eventuali incomprensioni possano incidere negativamente sul rating.

#### **D. Presentare puntualmente tutti gli aggiornamenti**

Occorre in particolare accertarsi della puntuale comunicazione delle informazioni sul bilancio. Molte banche considerano la comunicazione tardiva delle informazioni come un segnale di preallarme. Nella gestione del rischio le banche presumono che le informazioni mancanti riguardino cattive notizie e non vengano comunicate per questo motivo.

#### **E. Appartenenza ad un settore industriale**

Vi è infine un fattore che non si può controllare: il rendimento del settore nel suo complesso. Molte banche considerano un basso rendimento complessivo del settore come un segnale d'allarme o come un fattore che incide negativamente sul rating.

Presentare alla banca i propri punti di forza è sempre importante, ma diventa decisivo quando si opera in un settore industriale ritenuto in crisi. In tali casi, occorre descrivere la propria situazione e dimostrare di non risentire (o di risentire solo parzialmente) dei problemi riguardanti il settore d'appartenenza.

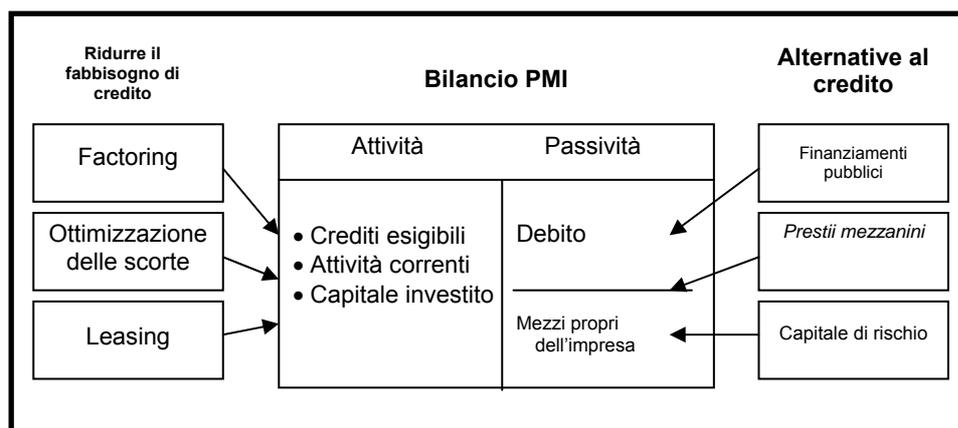
#### **Regola 6: Considerare le alternative**

***Anche se il credito bancario rappresenta tradizionalmente la forma più comune di finanziamento, vi sono anche altre soluzioni operative. Nella ricerca delle migliori condizioni finanziarie conviene informarsi su tutte le alternative al momento disponibili.***

Nella parte che segue si presentano due principali azioni: le "misure" per ridurre il fabbisogno di credito e le "alternative" al credito bancario tradizionale.

Nella figura 12a si espongono i potenziali effetti esercitati sul bilancio delle impresa dalle due azioni sopra citate.

**Figura 12a: Misure per ridurre il fabbisogno di credito e Alternative al credito: effetti sul bilancio**



La figura 12b sintetizza i “pro” e “contro” delle “Misure” e delle “Alternative”.

**Figura 12b: Misure per ridurre il fabbisogno di credito e Alternative al credito: pro e contro**

	Pro	Contro	Di norma, l'impresa:
Factoring	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pagamenti puntuali e prevedibili</li> <li>• Tutela contro le inadempienze dei clienti</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sconto sull'importo dovuto</li> <li>• Eventuali conseguenze sulla relazione con il cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ...ha scarsa liquidità</li> <li>• ...ha crediti esigibili di importo consistente</li> </ul>
Ottimizzazione delle scorte	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Meno capitale immobilizzato in scorte</li> <li>• Miglioramento del bilancio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Richiede potenzialmente notevoli sforzi di ottimizzazione</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ...ha scarsa liquidità</li> <li>• ...detiene consistenti scorte di beni</li> </ul>
Leasing	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acquisizioni senza consistenti investimenti</li> <li>• Eventuali vantaggi fiscali</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Talvolta più caro di un prestito bancario</li> <li>• Non si è proprietari del bene in leasing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ...intende ottimizzare il bilancio</li> </ul>
Finanziamenti pubblici	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programmi su misura per speciali esigenze di finanziamento</li> <li>• Spesso meno onerosi dei prestiti bancari</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soggetti a criteri di ammissibilità</li> <li>• Procedimento d'approvazione talvolta lungo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ...possiede i requisiti di ammissibilità</li> </ul>
Capitale intermedio (mezzanine)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Flessibile (in termini di rimborso strutturato)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costo potenzialmente superiore ad un prestito bancario</li> <li>• Prodotto complesso</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ...presenta una bassa capitalizzazione</li> </ul>

Capitale di rischio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Base di capitale più solida</li> <li>• Know-how potenziale degli investitori</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Struttura azionaria potenzialmente complessa</li> <li>• Processo decisionale suddiviso</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ...ha un potenziale di crescita elevato</li> </ul>
---------------------	--	--	---

## ***Misure per ridurre il fabbisogno di credito***

### **A. Leasing**

Questa combinazione di “affitto” e “acquisto” è oggi sempre più disponibile per tutti i tipi di apparecchi, non solo autoveicoli, ma anche macchinari e beni di dimensioni relativamente ridotte, come le stampanti e i fax. Secondo i risultati dell’indagine, più del 50% delle banche progetta di aumentare la propria attività di leasing indirizzata alle PMI.

### **B. Factoring**

Questa fonte di capitale è collegata alla propria clientela. Cedendo i propri crediti esigibili ad una società di factoring si può ottenere un pagamento più rapido e affidabile delle fatture, ma per un importo inferiore a quello pieno. La maggior parte delle grandi banche propone servizi di factoring. Secondo i risultati dell’indagine, circa la metà delle banche progetta di aumentare la propria offerta di servizi di factoring.

### **C. Incrementi di efficienza**

La stessa produzione con minor impiego di capitale si può ottenere in modi diversi, che rinviano in gran parte a soluzioni interne. Molte PMI dei settori manifatturiero e commerciale possono, ad esempio, “risparmiare” capitale mediante l’ottimizzazione delle scorte, perché scorte ridotte richiedono meno capitale.

## ***Alternative al credito tradizionale***

## **A. Finanziamento “mezzanino”**

Le banche offrono numerose altre forme di finanziamento indirizzate alle PMI. Il finanziamento “mezzanino” è una forma ibrida di prestito, che combina elementi sia di partecipazione che di prestito. Secondo i risultati dell’indagine, entro il 2007 circa la metà delle banche offrirà questo tipo di finanziamento.

## **B. Partecipazioni private e capitale di rischio**

Alle imprese con prospettive di crescita elevata conviene informarsi sui finanziamenti da parte di società di partecipazioni private o di capitale di rischio. In cambio del loro apporto di capitale queste società acquisiscono una partecipazione nell’impresa. In molti casi, le banche maggiori propongono questo tipo di finanziamento per il tramite di società controllate specializzate.

Secondo i risultati della ricerca, questo tipo di finanziamento viene già proposto da svariate banche, che nei prossimi anni potrebbero aumentare di numero.

## **C. Fonti di finanziamento pubblico**

Oltre ai finanziamenti “mezzanini” alle partecipazioni private, si possono prendere in considerazione anche le fonti di finanziamento pubblico o di finanziamento agevolato, che in molti paesi europei vengono di norma proposti da istituti bancari semi-pubblici.

L’allegato 4.3 fornisce, a titolo d’esempio, un elenco di istituti che propongono tali prestiti alle PMI in gran parte dei paesi europei.

Occorre tuttavia sottolineare che questo tipo di finanziamento viene spesso chiamato in modo diverso, e che quasi tutti sono subordinati all’osservanza di determinate condizioni o criteri di ammissibilità. In alcuni casi vengono proposti da banche private, che operano come intermediari dell’amministrazione pubblica. Conviene quindi verificare se esistano eventuali opportunità che possono essere sfruttate dalla propria impresa.

### **3.2. Ottenere un prestito: un esempio dalla “vita di tutti i giorni”**

#### **Introduzione**

Nel seguito si presenta il caso dell'impresa “Alpha”, una PMI che richiede un prestito alla “Beta Bank”. Per ciascuna fase del processo di affidamento creditizio si evidenzia come l'impresa Alpha applica le sei regole fondamentali, appena sopra esposte, e i vantaggi che ne derivano. E' opportuno evidenziare che il caso aziendale riportato ha uno scopo meramente dimostrativo e, pertanto, l'insieme delle informazioni che sono qui presentate possono variare in modo considerevole al variare delle circostanze che caratterizzano una specifica relazione di credito.

L'Alpha Manufacturing è una impresa di medie dimensioni costituita nel 1988 che fabbrica prodotti sanitari innovativi, utilizzando macchinari sofisticati appositamente costruiti. I suoi prodotti si vendono di norma con margini elevati. Negli ultimi anni l'Alpha Manufacturing è riuscita ad affermarsi nel proprio settore di riferimento, e ora controlla una piccola quota in un mercato dei prodotti sanitari in rapida crescita.

L'Alpha Manufacturing ha 60 dipendenti e nel corso dell'anno precedente ha realizzato un fatturato di 30 milioni di euro. In passato, per soddisfare il proprio fabbisogno finanziario, l'impresa ha ottenuto un prestito di 1 milione di euro. Questo prestito è stato erogato nel 2003 e deve essere rimborsato entro il 2008.

L'Alpha deve affrontare un programma di investimenti ritenuti strategici per il successo dell'iniziativa imprenditoriale: l'acquisto di nuovi macchinari per complessivi 1.200.000 euro. Questi investimenti consentono alla Alpha di beneficiare del “vantaggio innovativo” connesso con l'intensa attività di ricerca che può sviluppare in un segmento di nicchia nel mercato dei prodotti sanitari. L'Alpha può versare immediatamente soltanto 200.000 euro; pertanto, per l'importo residuo di 1 milione di euro, intende ricorrere al capitale di credito.

Sfortunatamente la banca che ha concesso ad Alpha il precedente prestito si è appena fusa con un'altra banca, con la quale l'Alpha ha avuto esperienze negative in passato. L'Alpha decide quindi di

rivolgersi alla Beta Bank, nota per la sua offerta di validi servizi alle PMI.

## La richiesta di prestito

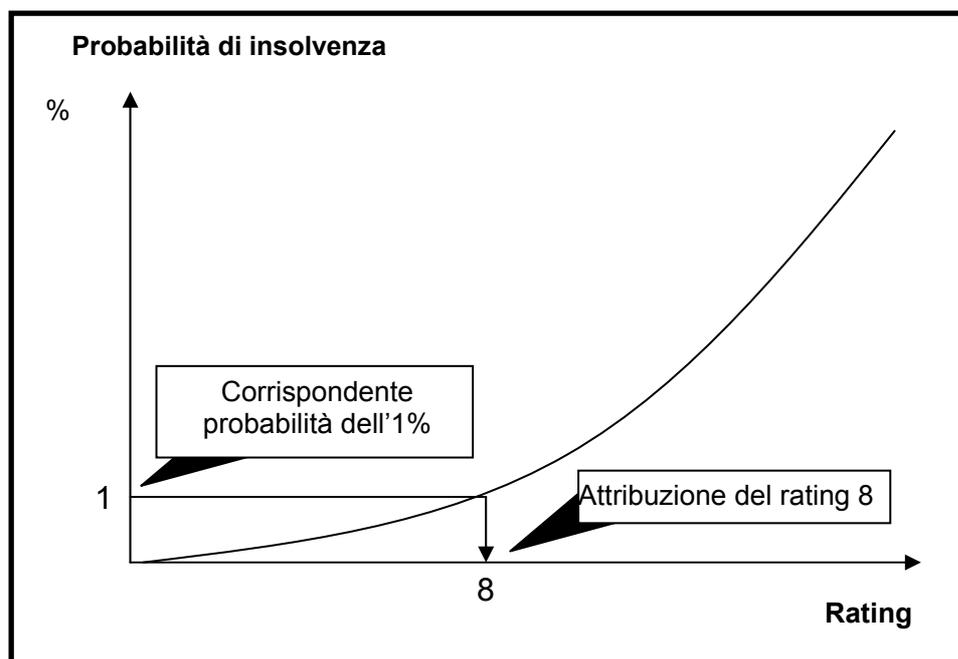
### Chiedere informazioni

Durante il primo incontro con la Beta Bank, Alpha si informa sul processo di affidamento bancario dell'istituto di credito e viene a conoscenza che la Beta Bank...

- ... ha preparato per i richiedenti credito un opuscolo su Basilea II e sui rating;
- ... utilizza il proprio sistema interno di rating per la valutazione del merito creditizio delle PMI;
- ... a richiesta, comunica le informazioni sul proprio procedimento di assegnazione del rating ai clienti;
- ... chiede alle PMI che presentavano domanda di affidamento i seguenti documenti:
  - Un rendiconto con i dati essenziali dell'impresa, inclusi data di costituzione, personale, forma giuridica, storia, etc.
  - Stato patrimoniale, conto economico e prospetto dei flussi di liquidità relativi all'anno precedente
  - Piano d'impresa, compresa la programmazione finanziaria per i tre anni successivi alla richiesta.

Il sistema di rating per le PMI della Beta Bank si articola in 20 classi di merito creditizio, un numero di classi un po' più elevato di quello degli altri sistemi abitualmente in uso nel settore bancario. Analizzando i propri dati storici sui clienti affidati, la Beta Bank ha definito le classi di rating e le probabilità di insolvenza così come riportato alla figura 13.

**Figura 13: Rating e corrispondenti probabilità di insolvenza**

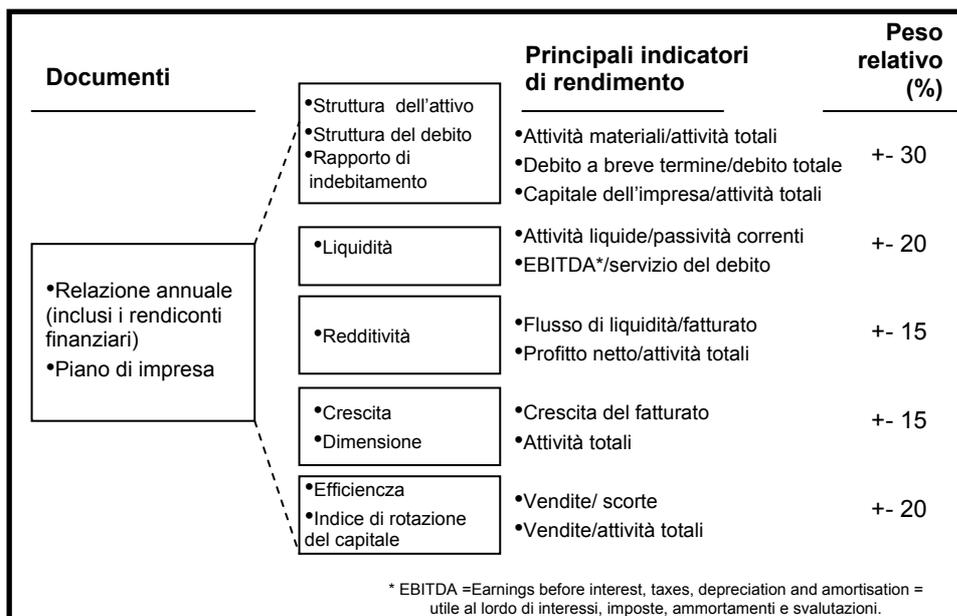


In base ai dati, si prevede che un'impresa con rating 1, rimborsa regolarmente il prestito con una probabilità prossima al 100%. Con un rating 8, molto diffuso tra le PMI di buona qualità, si registra una probabilità di rimborso regolare del 99% e quindi un tasso di insolvenza dell'1%.

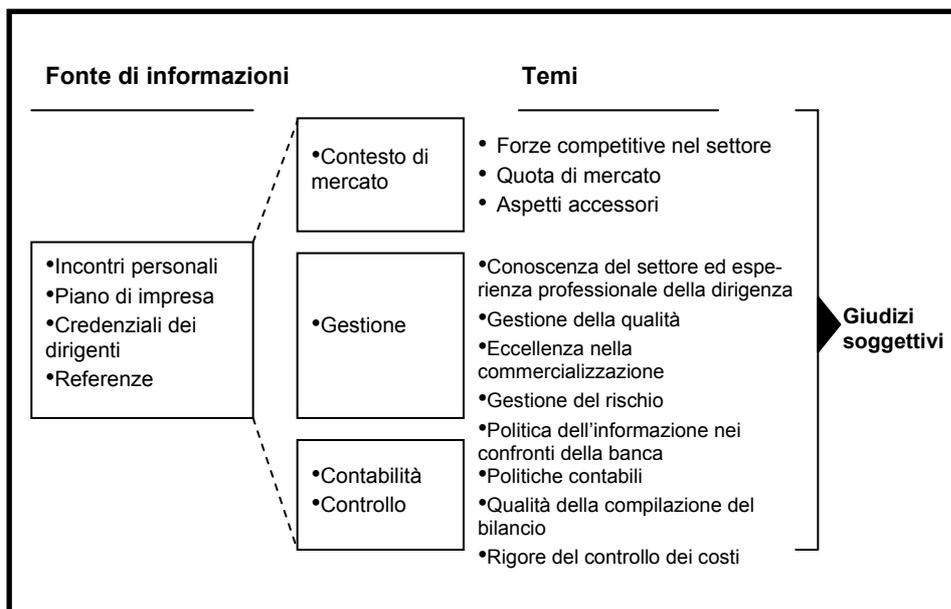
Nell'implementazione del proprio sistema di rating, la Beta Bank prende in considerazione fattori sia di natura quantitativa che qualitativa, attribuendo ai secondi una ponderazione del 30%.

Nelle figure 14 e 15 si riportano questi fattori, indicando le necessarie fonti d'informazione e i relativi pesi.

**Figura 14: Che cosa comunicare – fattori quantitativi considerati dalla Beta Bank**



**Figura 15: Cosa comunicare – fattori qualitativi considerati dalla Beta Bank**



Naturalmente non è necessario che l'impresa porti con sé tutti i documenti all'incontro iniziale con la banca. Tuttavia, adempiendo con immediatezza all'insieme delle richieste informative della banca, l'Alpha può accelerare la fase preparatoria del processo di affidamento e, al tempo stesso, può dare una impressione di professionalità al referente della banca. Il giudizio di quest'ultimo è

destinato ad incidere sul rating assegnato al cliente e inoltre lo stesso, molto probabilmente, sarà la persona di riferimento dell'impresa se la richiesta di fido andasse a buon fine.

### **Fornire una documentazione chiara, completa e puntuale**

L'Alpha ha iniziato immediatamente a raccogliere dati. In occasione dell'incontro con il rappresentante della Beta Bank, Alpha era in grado di presentare i seguenti documenti:

- Opuscolo con tutti i dati più significativi su Alpha Manufacturing
- Copie dello stato patrimoniale e del conto economico degli ultimi due anni
- Piano di impresa relativo ai due anni successivi alla richiesta, con analisi esplicita delle potenzialità degli investimenti programmati
- Materiale commerciale generale su Alpha

Per l'acquisto di un macchinario del costo di 1.200.000 euro Alpha chiede un prestito di 1 milione di euro con scadenza quinquennale. La durata contrattuale è identificata in modo tale da far coincidere i tempi di rimborso del prestito con quelli dell'ammortamento del macchinario. Per ottenere un tasso d'interesse più basso Alpha è disposta a dare in garanzia il macchinario che intende acquistare.

## Contratto di prestito

Per determinare il prezzo da proporre all'impresa Alpha, la Beta Bank considera varie voci, come indica la figura 16. Innanzitutto, per procurarsi i fondi per erogare il prestito, la Beta Bank deve pagare un tasso del 4,5% sul mercato dei capitali, o sui crediti concessi da altre banche.

*Costo del finanziamento*

In secondo luogo, come in qualsiasi attività d'impresa, la Beta Bank deve coprire i costi operativi, pari, su base annua, allo 0,5% dell'importo del prestito richiesto da Alpha. Considerato che l'impresa cliente non può influenzare direttamente il valore assunto da queste due voci di costo, nel seguito l'attenzione si focalizza su altre due componenti del prezzo del prestito, che dipendono invece dal rating assegnato al richiedente credito: le perdite attese e il costo del capitale assorbito.

*Costi operativi*

La componente del prezzo destinata a coprire le perdite attese è assimilabile ai premi riscossi dalle imprese operanti nel settore assicurativo. In questo caso, si stima un'elevata probabilità che alcuni clienti (l'1%) con le stesse caratteristiche di Alpha non rimborsino il proprio debito, con conseguente necessità di coprire dette perdite con i ricavi provenienti dai prestiti erogati ad altri soggetti.

*Perdite attese*

Per calcolare questa componente del prezzo, la Beta Bank ha dovuto tener conto di tre fattori: l'importo complessivo del prestito (1 milione di euro), la probabilità d'insolvenza di Alpha (1%) e la perdita in caso d'insolvenza. Quest'ultima dipende dalla quota parte dell'esposizione eventualmente recuperabile attraverso la liquidazione delle garanzie rilasciate dall'impresa.

Nel caso del macchinario che Alpha intende acquistare – del valore complessivo di 1.200.000 euro, con un basso tasso di ammortamento – la Beta Bank ritiene che in caso d'insolvenza la vendita consentirebbe il recupero di 750.000 euro. La perdita attesa in caso d'inadempienza era quindi di 250.000 euro, pari al 25% dell'importo del prestito.

*Garanzie*

Dato che la probabilità d'insolvenza di Alpha è dell'1%, la perdita attesa si attesta allo 0,25% dell'importo del prestito ( $25\% \times 1\%$ ).

Il costo del capitale impiegato dipende dal capitale che le banche detengono sulla base del livello di rischio associato a ciascun

*Costo del capitale*

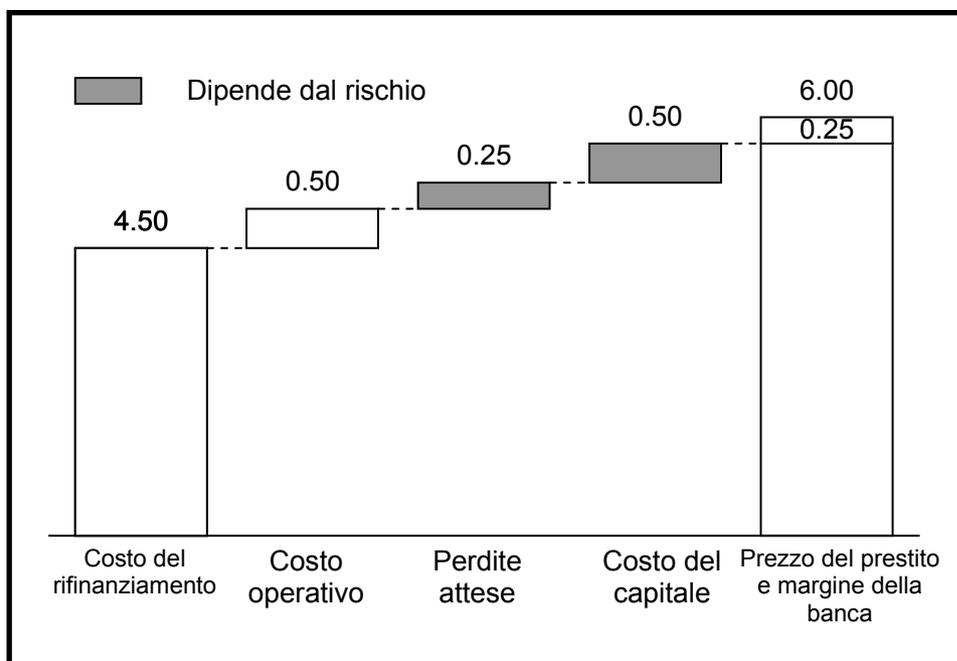
prestito. Questo capitale svolge la funzione di consentire alla banca di continuare ad operare anche qualora le perdite effettive, subite a seguito della concessione dei crediti, siano superiori a quelle inizialmente stimate (le cosiddette perdite inattese). Nel caso della Beta Bank, il capitale tenuto di riserva dipendeva dall'importo del prestito ad Alpha e dal rischio che lo stesso prestito venisse rimborsato regolarmente.

Se si ipotizza, che questo capitale sia pari al 5% dell'importo del prestito, cioè 50.000 euro. Beta Bank non può utilizzare questo importo per altri fini e deve quindi sostenerne il costo opportunità – cioè il costo del capitale impiegato – di norma pari al 10-15%, a seconda degli obiettivi di rendimento della banca.

In questo caso il costo annuo del capitale impiegato è pertanto pari al 10% della quota di riserva (cioè del 5%). Questo equivale dunque allo 0,5% dell'importo del prestito concesso ad Alpha. Applicando un margine di contrattazione dello 0,25%, si determina un costo annuo del prestito del 6%, come indica la figura 16.

*Margine della banca*

**Figura 16: Calcolo del tasso di interesse del prestito – esempio (%)**



In base a queste analisi, una settimana dopo il primo incontro la Beta Bank propone all'Alpha quanto segue: prestito di 1 milione di euro con scadenza quinquennale e tasso d'interesse fisso del 6 %.

*Offerta di prestito*

Alpha reputa che il 6% costituisce un prezzo conveniente, ma è anche interessata ad avere alcune informazioni addizionali riguardo al rating ottenuto e alla eventuale possibilità di migliorarlo. Desidera inoltre negoziare le migliori condizioni di finanziamento possibili.

### **Verificare le condizioni**

Durante il secondo incontro, l'Alpha discute l'offerta con il rappresentante della banca:

Il rating 8 è stato attribuito sulla base della situazione economica complessiva di Alpha, che non è suscettibile di modifiche nel breve periodo:

- Sotto l'aspetto quantitativo, a risultare decisiva è la buona redditività di Alpha. Il segmento del settore sanitario in cui opera consente margini elevati che in passato Alpha ha dimostrato di saper sfruttare. Il bilancio di Alpha tuttavia è al "limite", dato che il primo prestito non è ancora stato rimborsato.
- Sotto l'aspetto qualitativo la Beta Bank ritiene che la qualità della gestione è il fattore più rilevante. Al riguardo, il direttore generale e la dirigenza dell'Alpha hanno una buona reputazione e una vasta esperienza nel settore.

Oltre al macchinario da acquistare con il prestito, l'Alpha accetta di dare in garanzia un'altra parte dei suoi impianti produttivi. L'importo della perdita attesa dalla Beta Bank si riduce e il costo del capitale impiegato scende al 5,8%, con una riduzione dello 0,2%.

A seguito di intense negoziazioni e della promessa aggiuntiva di trasferire alla Beta Bank le sue restanti attività bancarie, Alpha riesce ad ottenere un'altra riduzione dello 0,05% del prezzo del prestito, che si attesta così al 5,75%.

Su richiesta del cliente, la Beta Bank spiega all'Alpha il proprio processo di rating e i fattori che lo determinano. Grazie all'acquisizione di queste informazioni, Alpha è divenuta consapevole della necessità di gestire tali fattori ai fini della richiesta di un nuovo prestito, o di una revisione del rating, e ha aumentato le proprie possibilità di migliorare il rating e di ottenere credito ad un prezzo più favorevole in futuro.

## **Gestire attivamente il proprio rating**

Alpha verifica in dettaglio tutti questi fattori. Già da tempo l'Alpha ha prestato grande attenzione ad alcuni di questi fattori, come ad esempio la crescita (del fatturato) e la redditività. Nei confronti di questi fattori, l'Alpha ha per altro già attivato azioni di ottimizzazione. Avendo comunque fissato rigidi obiettivi di bilancio, l'Alha ha deciso di avviare le seguenti iniziative:

- contrattare con gli azionisti un aumento del capitale dell'impresa;
- gestire in modo più attivo i conti dei debiti e dei crediti al fine di ottimizzare il capitale circolante netto;
- adottare un nuovo sistema di controllo.

## **Relazione di credito in corso**

Molte PMI spesso si attengono alle prescrizioni della banca durante la fase in cui il prestito viene deciso, ma non appena lo hanno ottenuto si comportano come se la relazione con la banca fosse finita.

La Beta Bank è naturalmente molto interessata a ottenere informazioni aggiornate sulla capacità di Alpha di garantire il servizio del debito.

Con il controllo costante della redditività di Alpha, la Beta Bank è inoltre pronta ad intervenire qualora la situazione dell'impresa si deteriori. Come ipotesi estrema la Beta Bank potrebbe risolvere il contratto in caso di dubbi sulla capacità di Alpha di rimborsare regolarmente il prestito.

## **Assicurarsi di riuscire a mantenere il prestito**

Al fine di mantenere la relazione di credito con la con la Beta Bank, e soprattutto soddisfare l'esigenza di informativa periodica per l'aggiornamento annuali del rating, Alpha ha adottato le seguenti misure:

- Comunicare di tutti i documenti significativi prima degli aggiornamenti del rating;
- Discutere costantemente con il referente della banca.

Queste azioni aiutano l'Alpha a evitare di comunicare segnali che la Beta Bank potrebbe interpretare come preavvisi di difficoltà economiche, come ad esempio:

- Ritardi dei pagamenti, soprattutto se protratti;
- Mancata comunicazione di documenti, anche dopo un sollecito scritto;
- Problemi generali attinenti al settore industriale.

Di conseguenza in soli due anni Alpha è riuscita ad immettere sul mercato i nuovi prodotti fabbricati con il nuovo macchinario. Il rendimento di questa attività si è dimostrato perfino superiore alle aspettative e ora l'Alpha vorrebbe aumentare la propria capacità investendo in una nuova macchina che costa un altro milione di euro.

La Beta Bank, che è diventata il principale fornitore di servizi bancari all'Alpha, è stata ovviamente la prima ad essere consultata. La sua risposta non si è fatta aspettare:

- Offerta di un prestito di 1 milione di euro con scadenza quinquennale al prezzo del 7,5 % annuo.

Il motivo del prezzo elevato risiede nel bilancio di Alpha, appesantito da due prestiti e giudicato dalla Beta Bank "a rischio più elevato" che in precedenza.

## Prendere in considerazione le alternative

Alpha non intende pagare il prezzo più elevato per cui si rivolge a un intermediario in grado di offrire finanziamenti agevolati da speciali interventi pubblici. Nel corso della discussione sono emerse due opportunità importanti:

- **Capitale di rischio**

Un fondo ha offerto ad Alpha il prestito di 1 milione di euro in cambio di una partecipazione all'impresa. Si tratterebbe di un'immissione di capitale che avrebbe l'effetto di migliorare il bilancio di Alpha.

La dirigenza di Alpha tuttavia è molto fiera della totale indipendenza dell'impresa, preservata nel corso di anni molto difficili, ed è ostile all'idea che altri ne possano influenzare le decisioni imprenditoriali.

- **Leasing**

Alpha ha anche trovato un fornitore del macchinario che propone un contratto di leasing. Il prezzo per noleggiare il macchinario che interessa ad Alpha è pari a 250.000 euro all'anno per un quinquennio.

Alpha è in grado di pagare questo importo annuale senza finanziamenti esterni e alla scadenza del periodo potrebbe diventare proprietaria del macchinario. Una risoluzione anticipata del contratto tuttavia comporta costi aggiuntivi e converrebbe solo in caso di drastico mutamento della situazione di mercato, qualora ad esempio Alpha non riuscisse a mantenere il proprio vantaggio innovativo.

A questo punto Alpha, pienamente consapevole dell'onere dei finanziamenti esterni sul proprio bilancio, preferisce l'alternativa del leasing.

## **4. Allegati**

### **4.1. Contesto dell'indagine europea su Basilea II**

A seguito di una richiesta del Parlamento europeo relativa agli eventuali effetti dell'imminente quadro normativo "Basilea II" e della corrispondente nuova direttiva europea, la Commissione europea ha bandito una gara d'appalto, in primo luogo per raccogliere dati sull'uso dei rating interni sulle PMI da parte delle banche, ed in secondo luogo per redigere la presente guida.

Per realizzare questi obiettivi McKinsey and Company, Inc. e System Consulting Network S.r.l. hanno messo a punto un questionario articolato in quattro parti principali. La prima parte si è concentrata su aspetti del modello operativo generale delle banche partecipanti, quali la dimensione complessiva, l'entità delle operazioni con le PMI e le prospettive di queste ultime nel prossimo futuro.

In riferimento al nuovo quadro normativo sull'adeguatezza patrimoniale delle banche, la seconda parte dell'indagine ha esaminato lo stato di attuazione della nuova disciplina e i suoi effetti sull'attività bancaria complessiva. Poiché la nuova normativa riguarda essenzialmente i procedimenti di credito delle banche, la terza parte ha affrontato in modo più dettagliato i procedimenti di credito quali sono attualmente ed ha indagato sui loro eventuali cambiamenti dei prossimi anni. La quarta ed ultima parte ha analizzato le pratiche di gestione del rischio delle banche.

Il questionario è stato inviato in versione dettagliata alle 44 maggiori banche europee, 33 delle quali – insediate negli Stati membri UE-15, in Norvegia e in Svizzera – hanno partecipato all'indagine. Una versione abbreviata del questionario è stata inviata ad un campione rappresentativo di piccole e medie banche europee (degli Stati membri dell'UE e dei paesi candidati), 71 delle quali hanno partecipato all'indagine, portando il totale dei partecipanti a 104 e garantendo un'ampia copertura territoriale.

Le banche partecipanti rappresentano circa il 40% delle attività bancarie totali europee. Inoltre a 67 associazioni di banche è stato inviato un questionario concernente lo stato d'attuazione del nuovo quadro normativo e suoi effetti sulle banche e sulle PMI, con una parte relativa alla misurazione complessiva del rischio di credito.

Le risposte di 27 di queste associazioni hanno completato la base di dati ottenuta mediante l'indagine sulle banche ed hanno dato un contributo significativo ai risultati ottenuti.

La raccolta di dati di cui si è detto è avvenuta tra il giugno ed il dicembre 2004, contestualmente ad una serie di interviste personali con dirigenti delle 44 banche maggiori. In tal modo si è creata una base di dati molto ampia. Dalle varie analisi eseguite, dalle informazioni ottenute con le interviste e dall'esperienza degli autori di operazioni bancarie nel campo del credito è emerso un quadro preciso delle attuali tendenze e trasformazioni nella gestione del credito alle PMI. Gli autori hanno quindi utilizzato questo materiale empirico per la stesura dei consigli alle PMI contenuti nella presente guida.

#### **4.2. Schema indicativo di piano di impresa**

Il presente schema fornisce un quadro generale degli elementi che vengono di norma inclusi in un piano di impresa consolidato. Per preparare al meglio i propri documenti conviene chiedere alla propria banca un facsimile o un elenco di controllo. A questo scopo ci si può anche rivolgere agli istituti che forniscono consulenze sui finanziamenti alle PMI elencati alla fine del presente allegato.

##### **1. Descrizione dell'impresa**

- Data di costituzione, forma giuridica, settore d'appartenenza, programmi
- Principali dati finanziari (fatturato, attività totali, profitto)
- Principali dirigenti, eventuale piano di successione

##### **2. Situazione attuale**

- Punti di forza e di debolezza
- Contesto concorrenziale, vantaggi dei prodotti
- Precisazioni su prodotti/servizi e su gruppi obiettivo di clienti

##### **3. Situazione in proiezione (2-3 anni)**

- Opportunità e rischi
- Andamento dell'impresa contrapposto all'andamento del mercato

- Precisazioni su proiezioni relative a prodotti/servizi e a gruppi obiettivo di clienti

#### 4. Modello operativo

- Commercializzazione/marchi/pubblicità
- Vendite/distribuzione
- Macchinario/infrastrutture
- Fornitori
- assetto organizzativo e risorse umane

#### 5. Programmazione finanziaria

- Bilancio in proiezione (biennio precedente, attuale, biennio futuro)
- Conto economico in proiezione con scenari (biennio precedente, attuale, biennio futuro)
- Conseguente fabbisogno di capitale, proiezioni relative ai finanziatori, ai metodi e alle garanzie
- Controllo finanziario e interno

#### Allegati:

- Referenze del cliente
- Referenze della dirigenza

### **4.3. Istituti di promozione dell'impresa in Europa**

Segue un elenco degli istituti che possono erogare finanziamenti alle PMI in possesso dei requisiti previsti. Di norma questi finanziamenti sono proposti a tassi inferiori – o a condizioni migliori – di quelli puramente commerciali. In genere vengono proposti prestiti, ma a volte anche altre forme di finanziamento.

#### **AUSTRIA**

**Austria Wirtschaftsservice (aws)**

Ungargasse 37  
AT-1030 Wien  
[www.awsg.at](http://www.awsg.at)

#### **BELGIO**

**ParticipatieMaatschappij Vlaanderen NV**

Hooikaai 55  
BE-1000 Brussel  
[www.pmvlaanderen.be](http://www.pmvlaanderen.be)

**Société Wallonne de Financement et de Garantie des  
Petites et Moyennes Entreprises (SOWALFIN)**

13, Avenue Maurice Destenay  
BE-4000 Liège  
[www.sowalfin.be](http://www.sowalfin.be)

**Société Régionale d'Investissement de Bruxelles (SRIB)**

32, Rue de Stassart  
BE-1050 Bruxelles  
[www.srib.be](http://www.srib.be)

#### **CIPRO**

**Κυπριακή Τράπεζα Αναπτύξεως**

50, Λεωφ. Αρχ. Μακαρίου III  
1508 Λευκωσία  
Κύπρος  
[www.cyprusdevelopmentbank.com](http://www.cyprusdevelopmentbank.com)

#### **REPUBBLICA CECA**

**Českomoravská záruční a rozvojová banka  
(CMZRB)**

Jeruzalémská 964/4  
CZ-110 00 Praha 1

## **DANIMARCA**

**Vækstfonden**  
Strandvejen 104A  
DK-2900 Hellerup  
[www.vaekstfonden.dk](http://www.vaekstfonden.dk)

## **FINLANDIA**

**Finnvera**  
Eteläesplanadi 8,  
FI-00130 Helsinki  
[www.finnvera.fi](http://www.finnvera.fi)

## **FRANCIA**

**Banque du Développement des PME (OSEO-BDPME)**  
27-31, Avenue du Général Leclerc  
FR-94 710 Maisons-Alfort Cedex  
[www.bdpme.fr](http://www.bdpme.fr)

## **GERMANIA**

**KfW Mittelstandsbank (KfW Bankengruppe)**  
Palmengartenstraße 5-9  
DE-60325 Frankfurt am Main  
[www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de)

## **GRECIAE**

**Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών  
Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ)**  
Λ. Αμαλίας 26  
GR-10557 Αθήν  
[www.tempme.gr](http://www.tempme.gr)

## **UNGHERIA**

**Magyar Fejlesztési Bank Részvénytársaság (MFB)**  
HU-1051 Budapest  
Nádor u. 31  
[www.mfb.hu](http://www.mfb.hu)

## **ITALIA**

**Mediocredito Centrale (MCC)**

Via Piemonte 51  
IT-00187 Roma  
[www.mcc.it](http://www.mcc.it)

**Artigiancassa**

Via Crescenzo del Monte 25/45  
IT-00153 Roma  
[www.artigiancassa.it](http://www.artigiancassa.it)

**LETTONIA**

**Hipotēku banka**

Doma laukums 4  
LV-1977 Rīga  
[www.hipo.lv](http://www.hipo.lv)

**LUSSEMBURGO**

**Société Nationale de Crédit et d'Investissement (SNCI)**

7, Rue du Saint Esprit  
LU-1475 Luxembourg  
[www.snci.lu](http://www.snci.lu)

**MALTA**

**Malta Enterprise Corporation / Korporazzjoni Maltija  
ghall-Intrapriza**

Enterprise Centre  
Industrial Estate  
San Gwann SGN 09  
Malta  
[www.maltaenterprise.com](http://www.maltaenterprise.com)

**POLONIA**

**Bank Gospodarstwa Krajowego**

Al. Jerozolimskie 7  
PL-00-955 Warszawa  
[www.bgk.com.pl](http://www.bgk.com.pl)

**PORTOGALLO**

**Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao  
Investimento  
(IAPMEI)**

Rua Rodrigo Fonseca 73  
PT-1269-158 Lisboa  
www.iapmei.pt

## **SLOVACCHIA**

**Slovenská záručná a rozvojová banka (SZRB)**  
Štefánikova 27  
SK-814 99 Bratislava  
www.szrb.sk

## **SPAGNA**

**Instituto de Crédito Oficial (ICO)**  
Paseo del Prado, 4  
ES-28014 Madrid  
www.ico.es

## **SVEZIA**

**ALMI Företagspartner AB**  
Liljeholmsvägen 32  
SE-117 94 Stockholm  
www.almi.se

## **REGNO UNITO**

**Community Development Finance Association (CDFA)**  
Hatton Square Business Centre, Room 101  
16/16a Baldwins Gardens  
London EC1N 7RJ  
United Kingdom  
www.cdfa.org.uk

### **4.4. Istituti che forniscono consulenze alle PMI**

A causa delle notevoli differenze che caratterizzano il settore bancario in Europa, i consigli contenuti nella presente guida non possono tener conto di tutte le particolarità locali. Per maggiori informazioni su queste ultime è stato incluso un elenco indicativo di tutti gli enti pubblici, semipubblici e privati che forniscono alle PMI consulenze su Basilea II e i problemi relativi al rating. Occorre rilevare che nell'elenco vi sono anche istituti centrali, che probabilmente indirizzano i richiedenti ai loro uffici regionali.

## **AUSTRIA**

**Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ)**  
Wiedner Hauptstraße 63  
AT-1045 Wien  
[www.wko.at](http://www.wko.at)

## **BELGIO**

**Union des Classes Moyennes (UCM)**  
29, Avenue A. Lacomblé  
BE-1030 Bruxelles  
[www.ucm.be](http://www.ucm.be)

**Unie van Zelfstandige Ondernemers (UNIZO)**  
Spastraat 8  
BE-1000 Brussel  
[www.unizo.be](http://www.unizo.be)

## **REPUBBLICA CECA**

**Hospodářská komora České republiky**  
Freyova 27  
CZ-190 000 Praha 9  
[www.komora.cz](http://www.komora.cz)

## **ESTONIA**

**Eesti Väike- ja Keskmiste Ettevõtjate Assotsiatsioon (EVEA)**  
Address: Liivalaia 9  
EE-10118 Tallinn  
Webpage: [www.evea.ee](http://www.evea.ee)

## **FINLANDIA**

**Suomen Yrittäjät (SY)**  
Kaisaniemenkatu 13 A  
FI-00101 Helsinki  
[www.yrittajat.fi](http://www.yrittajat.fi)

## **FRANCIA**

**La Direction du Commerce, de l'artisanat, des services et des Professions Libérales (DCASPL)**  
3/5 rue Barbet de Jouy  
FR-75007 PARIS  
[www.pme.gouv.fr](http://www.pme.gouv.fr)

## GERMANIA

### **Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)**

Breite Straße 29  
DE-10178 Berlin  
[www.dihk.de](http://www.dihk.de)

### **Zentralverband des deutschen Handwerks (ZDH)**

Mohrenstraße 20/21  
DE-10117 Berlin  
[www.zdh.de](http://www.zdh.de)

## UNGHERIA

### **Kereskedők és Vendéglátók Országos Érdekképviseleti Szövetsége (KISOSZ)**

HU-1061 Budapest  
Andrássy út 43  
[www.kisosz.hu](http://www.kisosz.hu)

## ITALIA

### **Confederazione generale dell'industria italiana (CONFINDUSTRIA)**

Via dell'Astronomia 30  
IT-00144 Roma  
[www.confindustria.it](http://www.confindustria.it)

### **Confederazione Generale Italiana dell'Artigianato (CONFARTIGIANATO)**

Via di San Giovanni in Laterano 152  
IT-00184 Roma  
[www.confartigianato.it](http://www.confartigianato.it)

### **Confederazione Italiana della Piccola e Media Industria (CONFAPI)**

Via della Colonna Antonina 52  
IT-00186 Roma  
[www.confapi.org](http://www.confapi.org)

### **Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa (CNA)**

Via G. A. Guattani 13  
IT-00161 Roma  
[www.cna.it](http://www.cna.it)

## **LETTONIA**

### **Latvijas amatniecības kamera (LAK)**

Amatu iela 5  
LV-1050 Rīga  
[www.lak.lv](http://www.lak.lv)

## **LITUANIA**

### **Lietuvos verslo darbdavių konfederacija (LVDK)**

A. Rotundo g. 5  
LT-01111 Vilnius  
[www.ldkonfederacija.lt](http://www.ldkonfederacija.lt)

## **LUSSEMBURGO**

### **Chambres des Métiers du Grand-Duché de Luxembourg**

Circuit de la Foire Internationale 2  
LU-1016 Luxembourg  
[www.chambre-des-metiers.lu](http://www.chambre-des-metiers.lu)

### **Fédération des Artisans (FDA)**

Circuit de la Foire Internationale 2  
LU-1016 Luxembourg  
[www.federation-des-artisans.lu](http://www.federation-des-artisans.lu)

## **PAESI BASSI**

### **Midden- en Kleinbedrijf Nederland (MKB)**

Brassersplein 1  
NL-2612 CT Delft  
[www.mkb.nl](http://www.mkb.nl)

## **POLONIA**

### **Związek Rzemiosła Polskiego (ZRP)**

ul. Miodowa, 14  
PL-00-246 Warszawa  
[www.zrp.pl](http://www.zrp.pl)

## **PORTOGALLO**

### **Associação Industrial Portuguesa (AIP)**

Praça das Indústrias  
PT-1300-307 Lisboa  
[www.aip.pt](http://www.aip.pt)

## **SLOVENIA**

### **Obrtna zbornica Slovenije (OZS)**

Celovška cesta 71

SI-1000 Ljubljana

[www.ozs.si](http://www.ozs.si)

## **SPAGNA**

### **Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME)**

Diego de León, 50

ES-28006 Madrid

[www.cepyme.es](http://www.cepyme.es)

## **SVEZIA**

### **Företagarna**

Regeringsgatan 52

SE-106 67 Stockholm

[www.foretagarna.se](http://www.foretagarna.se)

## **REGNO UNITO**

### **Forum of Private Business (FPB)**

Ruskin Chambers

Drury Lane

Knutsford

Cheshire WA16 6HA

[www.fpb.co.uk](http://www.fpb.co.uk)

## **4.5. Guide nazionali sui rating e su Basilea II**

Viene qui riportato un elenco di guide pratiche per le PMI che vogliono migliorare il proprio rating e ottenere migliori condizioni finanziarie. L'elenco comprende le guide più accessibili, ma non è completo e non deve essere interpretato come consenso al contenuto delle pubblicazioni.

## **IN FRANCESE**

*Plusieurs conseils pour optimiser votre rating*

Autore: Patrick Hauri; Bruno Oppliger

Editore: PME Magazine

Anno: 2004

*Les PME face aux enjeux du rating, du pricing et de Bâle II*

Autore: UBS Business Banking

Editore: UBS

Anno: 2003

## **IN TEDESCO**

*Leitfaden Rating Basilea II: Rating Strategien für den Mittelstand*

Autore: Dr. Werner Gleißer; Dr. Karsten Fuser

Editore: Verlag Vahlen

Anno: 2003

*Rating für den Mittelstand: Fit für das Gespräch mit der Hausbank*

Autore: DIHK

Editore: DIHK

Anno: 2003

Internet: <http://verlag.dihk.de>

*Rating im Handwerk*

Autore: Uwe Baumann; Christian Eisenecker; Franz Falk; Erhard Steinbacher; Nikolaus Teves

Editore: Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern in Baden-Württemberg

Anno: 2002

Internet: [www.hwk-konstanz.de](http://www.hwk-konstanz.de)

## **IN ITALIANO**

*Negoziare con le banche alla luce di Basilea 2*

Autore: Lenoci-Peola

Editore: Ipsoa

Anno: 2004

*Guida a Basilea 2 (CD-Rom)*

Autore: Camera di Commercio di Milano

Anno: 2004

Internet: [www.mi.camcom.it](http://www.mi.camcom.it)

## **IN SPAGNOLO**

*Basilea II: Una nueva forma de relacion banca-empresa*

Autore: Jorge Soley; Ahmad Rahnema

Editore: McGraw-Hill / Interamericana de Espana, S.A.

Anno: 2004

#### **4.6. Una strumentazione e ulteriori fonti d'informazione**

Mediante un recente progetto finanziato dalla Commissione europea è stata messa a punto una strumentazione completa per l'autovalutazione ed il miglioramento della gestione delle PMI. Nell'intento di informare le PMI dei paesi dell'UE su Basilea II il progetto ha predisposto una strumentazione per le PMI disponibile all'indirizzo

[http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel\\_2.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel_2.htm). La strumentazione comprende check-list e schemi per valutare gestione e obiettivi dell'impresa, per graduare prodotti e servizi in base alla loro attrattiva e per analizzare clienti e fornitori. Essa contiene inoltre dispositivi per l'autovalutazione delle capacità operative e finanziarie delle PMI.