

GESTIONE AZIENDALE



Basilea 2 - PARTE 2° di Marco Iussig

...segue dal n° 3

Al contrario se presto con poco rischio, l'8% lo calcolerò su 50, avrò meno capitale impiegato e potrò richiedere un tasso più basso.

L'introduzione della normativa di Basilea 2, così come descritta in precedenza, avrà l'effetto di una sensibile trasformazione non solo delle modalità di accesso al credito, ma anche di valutazione sull'opportunità, la convenienza e la tipologia di credito da richiedere.

La prima conseguenza è che l'azienda deve essere in grado di giocare un ruolo attivo nel processo di valutazione. In sostanza non può aspettare passivamente di vedersi assegnare un rating pensando che nulla cambi rispetto al passato: le condizioni a cui può accedere al credito possono migliorare o peggiorare, difficilmente rimarranno le stesse. Ovviamente l'azienda ha tutto l'interesse sia a conoscere anticipatamente come cambiano le sue condizioni di accesso al credito, sia se possibile migliorarle.

Per farlo è necessario prima di tutto aumentare la trasparenza verso le controparti finanziarie (non basta più chiedere del denaro, è necessario poter chiarire perché lo si chiede, come si intende impiegarlo, con quali ritorni previsti, come si inserisce la richiesta nell'ambito delle strategie aziendali).

La maggiore comunicazione richiesta potrà essere più o meno formalizzata e standardizzata da parte della banca (questionari e moduli da riempire, dati da trasferire, documentazione da produrre,



procedure da seguire) ma certamente non sarà frutto di un semplice processo informale che si possa risolvere in una conversazione.

In altre parole il cliente impresa, abituato a rapporti anche consolidati con la banca e con il personale, deve prima di tutto prepararsi a rinnovare completamente le relazioni con l'istituto: non si tratta di una semplice tornata di adempimenti burocratici ma di un cambiamento radicale a cui conviene prepararsi.

Come?

Intanto effettuando alcune considerazioni relativamente semplici che in passato non era necessario esprimere in maniera diretta.

Perché ho bisogno di questa cifra? Come intendo utilizzarla? In che arco temporale intendo utilizzarla? Si tratta di denaro che mi serve per compensare semplici flussi di cassa negativi o per finanziare investimenti di medio o lungo termine? Che impatto avrà l'indebitamento

sui flussi finanziari della mia azienda? Perché la chiedo alla banca e non tento di finanziarla direttamente attraverso il patrimonio o i flussi di cassa aziendali? Come va l'azienda, come si sta sviluppando il mercato in cui opero? A fronte dell'investimento che intendo compiere ho ordini attivi sufficienti a sostenere la sua copertura? E quali garanzie? Ecc.

Questo esercizio di "introspezione" finanziaria o più semplicemente di pianificazione va, per quanto possibile, sostenuto da una formalizzazione di tutti questi elementi. Può non essere necessario, ma è meglio che tutti gli elementi del ragionamento siano sostenuti da un'adeguata documentazione facilmente reperibile, perché arrivare "già pronti" non è solo un risparmio di tempo ma offre la possibilità di avere una posizione negoziale migliore rispetto alla banca. Per migliorare questo processo di preparazione al nuovo scenario