

FIN
manager

La gestione
della
tesoreria
anticipata



IPSOA

Gruppo Wolters Kluwer

FIN manager

Da Basilea 2 a Basilea 3

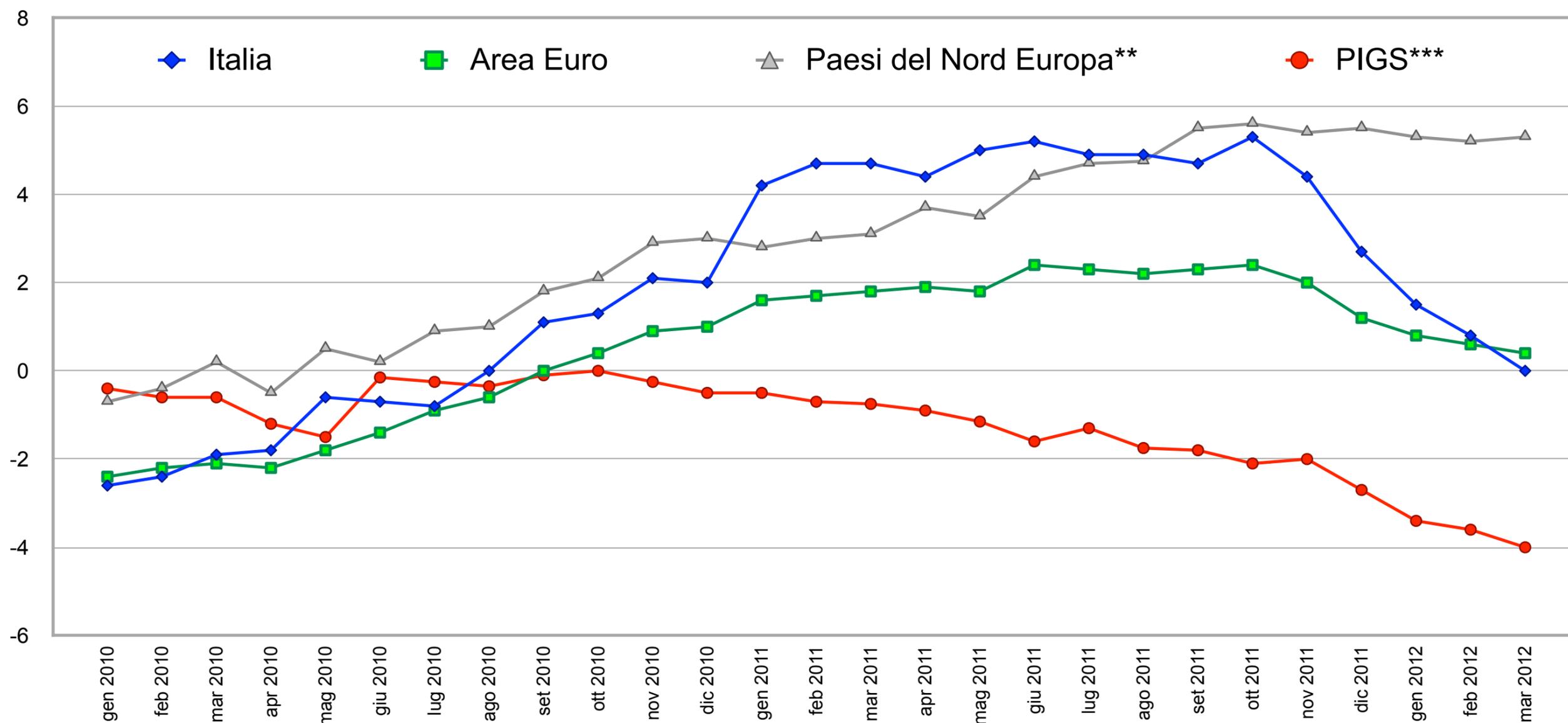
Credit Crunch!

Ad oggi i rapporti con le banche rappresentano un'area di criticità per le aziende. Con l'avvicinarsi di Basilea 3 lo scenario è destinato a "peggiorare".

La "*risorsa denaro*" ha quindi subito un grande cambiamento:

- ▶ è contingentata
- ▶ è costosa
- ▶ è di complesso approvvigionamento

Tasso di crescita su base annua del credito bancario* alle imprese non finanziarie



* Aggiustato per effetto delle cartolarizzazioni.

** Paesi del Nord Europa: Austria, Belgio, Germania, Finlandia, Francia e Olanda

*** PIGS: Portogallo, Irlanda, Grecia e Spagna

Fonte: elaborazioni dell'autore su dati Banca d'Italia e Bce.

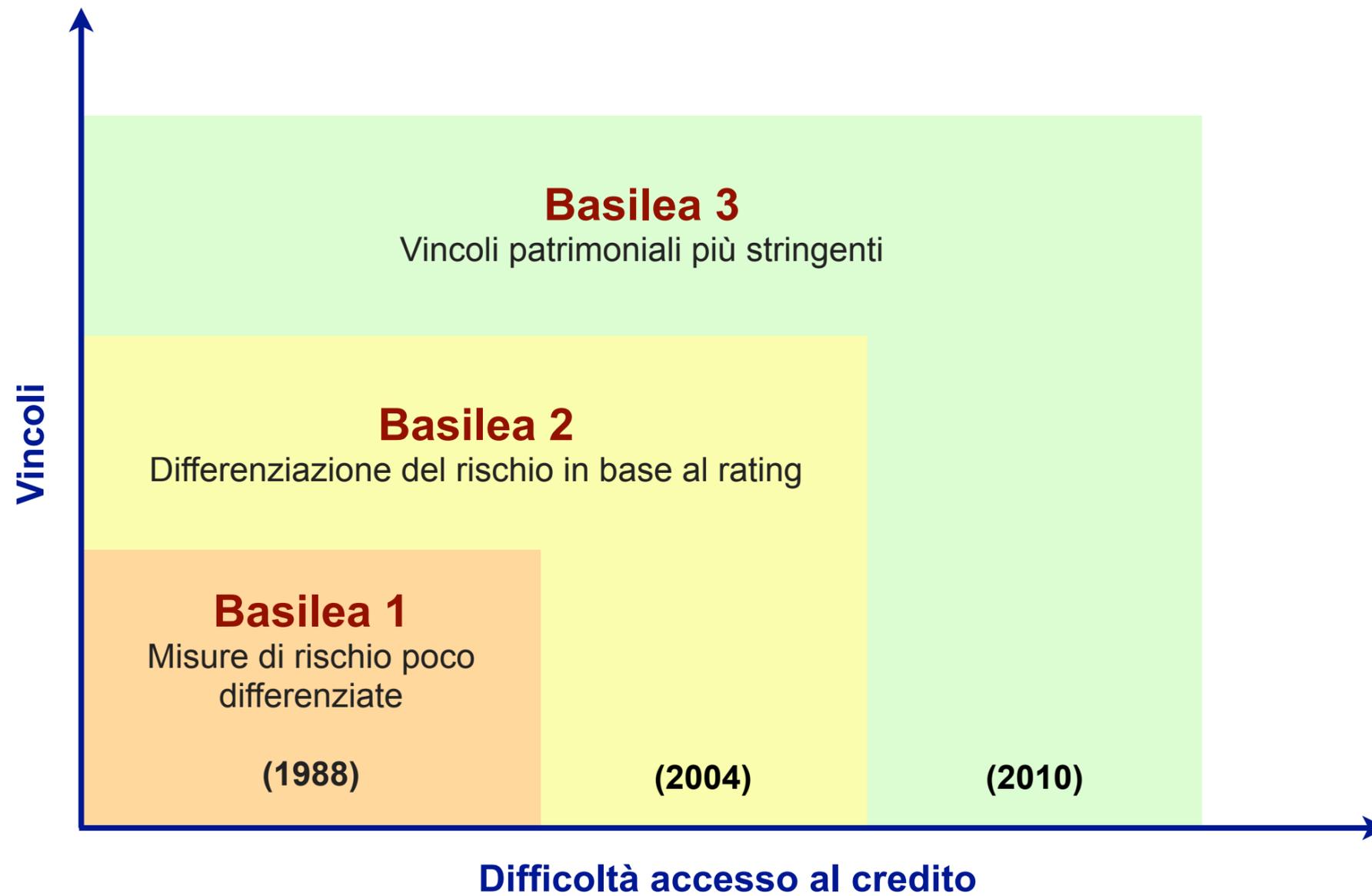
Percentuale di imprese che negli ultimi 6 mesi hanno ottenuto interamente un finanziamento bancario che avevano richiesto agli istituti di credito

	PMI	di cui		
		Micro	Piccole	Medie
Germania	81,8	61,2	90,7	84,3
Francia	78,7	77,2	78,6	80,2
Spagna	44,5	38,0	50,0	49,1
Italia	48,3	44,2	50,8	56,7

Fonte BCE e Commissione Europea (Survey on the access to finance of SMEs in the euro area)

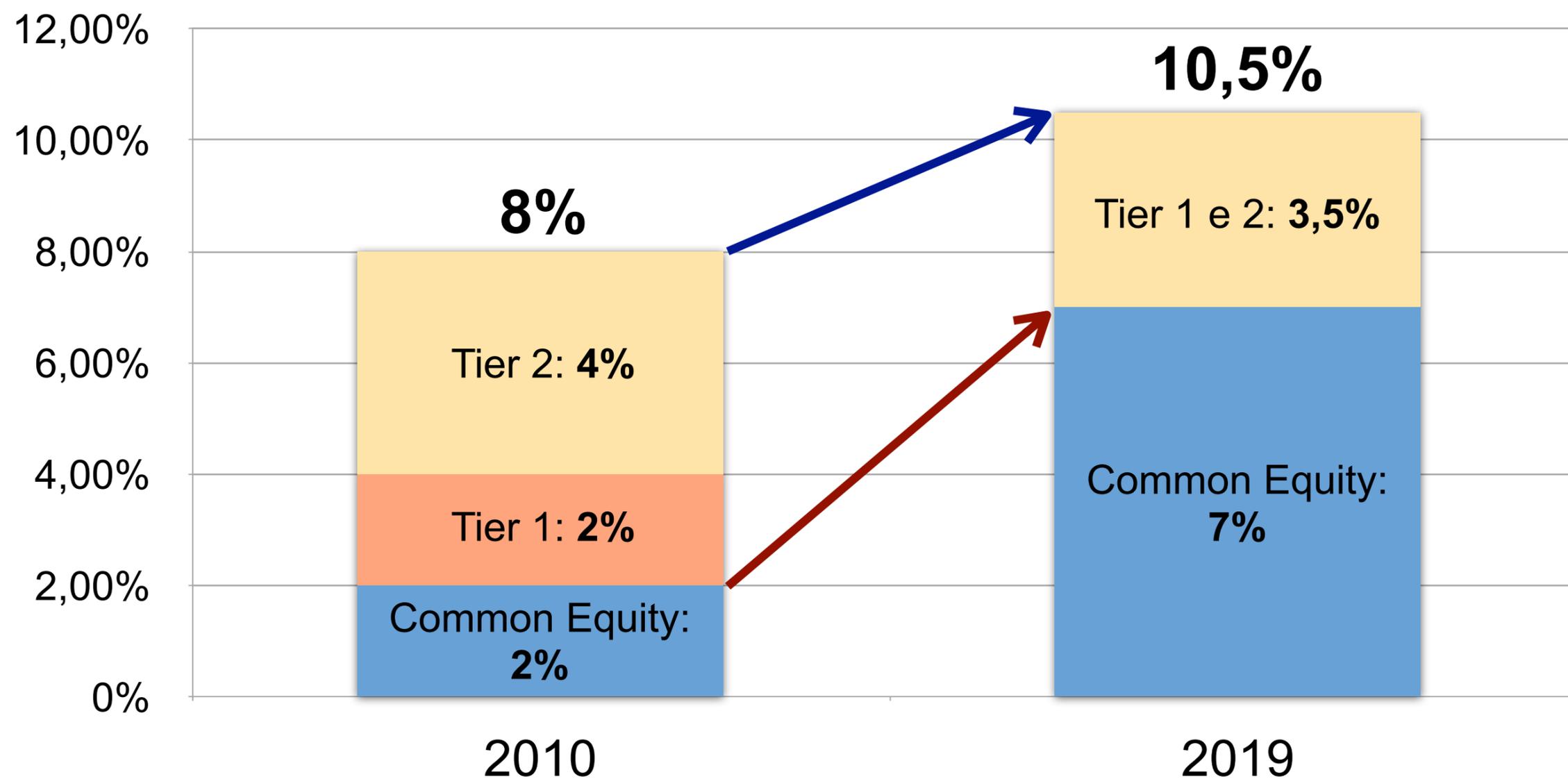
In Italia, negli ultimi 6 mesi, le richieste di finanziamento sono state accolte in toto per il **48%** delle PMI e sono state parzialmente o totalmente rifiutate per la restante metà

Da Basilea 1 a Basilea 3



Requisiti patrimoniali minimi: da Basilea II a Basilea III

Composizione Patrimonio minimo



Assorbimento del Capitale in base al Rating

	AAA	AAA-	AA+	AA	AA-	A+	A	A-	BBB+	BBB	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B-	Inferiore	Senza Rating	Scaduti
Corporate (aziende)	20%		50%		100%			150%			100%	150%								
Stati sovrani	0%		50%		50%		100%			150%		100%								
Banche	20%		50%			100%			150%		100%									
Banche Paese d'origine	20%		50%		50%		100%			150%		100%								
Retail (privati e PMI)	75%																			150%
Mutui e residenziali	35%																			100%
Mutui commerciali	da 100% a 50% a scelta delle Autorità nazionali																			150%

Qual'è il vostro Rating?

Affidabilità	Buona	Discreta	Modesta	Limitata	Non valut.	Non class.
Rischio d'Impresa	1 - 20%	21 - 40%	41 - 60%	61 - 80%	81 - 100%	100%
Rating	A1	A2	B1	B2	C1	C2



Buona probabilità di accesso al credito

Scarsa probabilità di accesso al credito

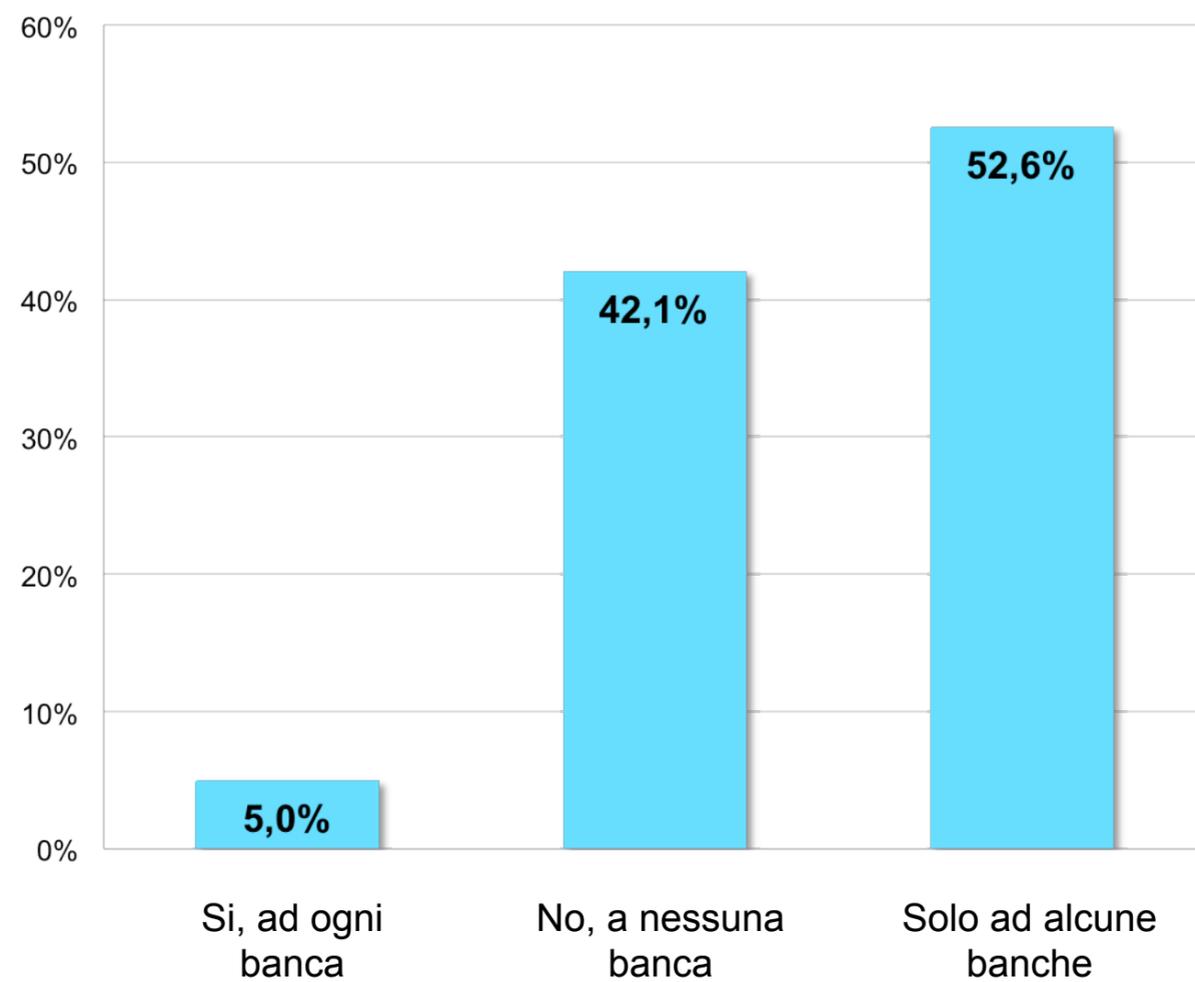
Nessuna possibilità di accesso al credito

Migliorare il proprio Rating significa:

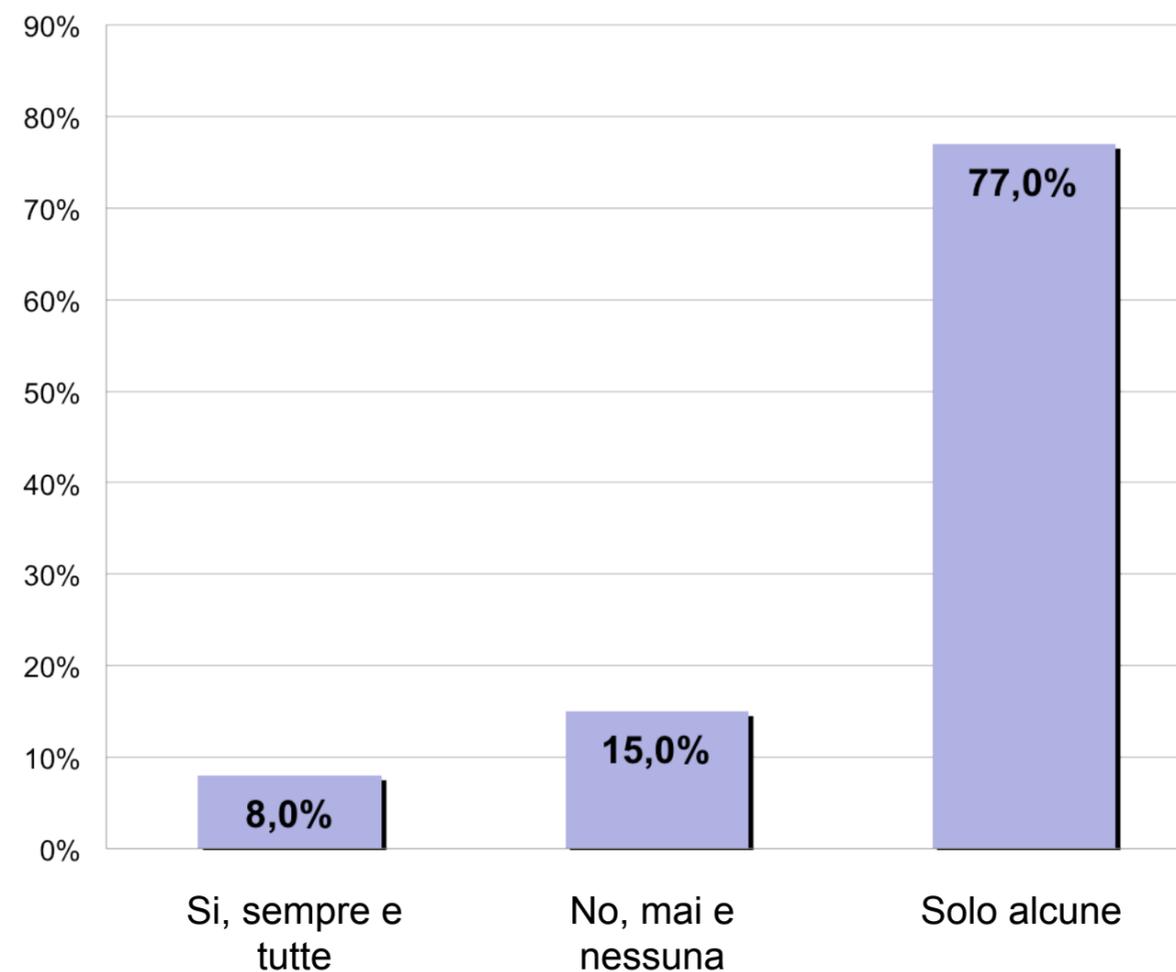
- ▶ maggiore accesso al credito
- ▶ migliori condizioni bancarie
- ▶ assenza garanzie personali e consortili

La conoscenza del rating

L'azienda chiede il proprio rating emesso dalle banche affidanti?



Le banche comunicano e spiegano all'azienda il rating?



Regole d'oro (GOLD) nella relazione con la banca

Azienda



Banca



Regola 1 : Chiedi informazioni

- ▶ Chiedere il rating che la banca ti ha attribuito. È bene sapere che le Banche adottano criteri di valutazione diversi.
- ▶ Chiedere quali sono i criteri di attribuzione del rating e quali sono i fattori che incidono maggiormente.

Regola 2 : Presentati al meglio

- ▶ Fornisci alla banca una documentazione chiara, completa e puntuale.

Un'informazione di qualità, tempestiva, comprensibile e ben strutturata induce la banca a migliorare la valutazione dell'impresa.

Le imprese di grandi dimensioni magari quotate in borsa comunicano al meglio delle loro possibilità la Visione e gli andamenti dell'azienda ai finanziatori esterni.

La PMI deve comunicare ai finanziatori (le banche) la propria Visione: dov'è, dove stà andando. Basilea 2 e 3 premia chi ha questa capacità comunicativa e penalizza chi non la possiede.

Regola 3 : Gestisci attivamente il rating

- ▶ Migliorare i fattori che incidono maggiormente sul rating.
- ▶ Fare un controllo periodico della Centrale Rischi.

Attenzione, il servizio erogato da Banca d'Italia è gratuito:

www.bancaditalia.it/serv_publico/elenco-dei-servizi/info_archivi_CR

E' sufficiente mandare alla filiale della Banca d'Italia una mail per richiedere la CR.

A titolo di esempio indichiamo le filiali presenti nel veneto e le relative PEC:

*venezia@pec.bancaditalia.it, padova@pec.bancaditalia.it, treviso@pec.bancaditalia.it,
vicenza@pec.bancaditalia.it, verona@pec.bancaditalia.it*

Un ultimo consiglio : La moratoria (30/06/14)

- ▶ Beneficiari: Si rivolge alle PMI con meno di 250 dipendenti e fatturato inferiore a 50 mln di euro, oppure con un totale attivo di bilancio fino a 43 mln di euro.
- ▶ Sospensione rate: fino a 12 mesi per mutui a medio-lungo termine; 12 o 6 mesi i canoni di leasing finanziario.
- ▶ Le operazioni sopra descritte non prevedono oneri aggiuntivi e mantengono gli stessi tassi del contratto.
- ▶ Aderiscono alla moratoria l'83,5% delle banche e istituti di credito italiani.

FIN manager

per la gestione della tesoreria aziendale

FIN manager

Software leader

E' il software di tesoreria all'avanguardia, nato e sviluppato negli anni, in collaborazione con le grandi aziende, per soddisfare l'esigenza di una gestione efficiente delle risorse finanziarie e dei rapporti con le banche

FIN manager

Alcune referenze





1. Controllare le banche



BANCA COMMERCIALE ITALIANA



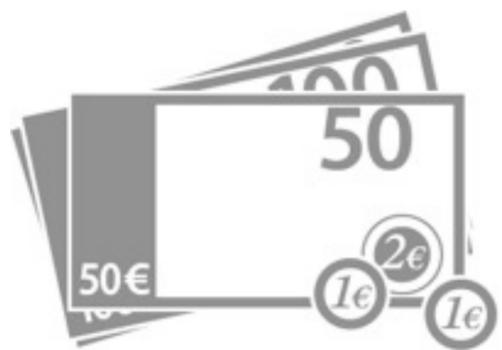
1. Controllare le banche

- ▶ Confronto delle condizioni fra i diversi Istituti di Credito
- ▶ Controllo della corretta applicazione delle condizioni concordate
- ▶ Controllo del calcolo interessi su c/c, finanziamenti, mutui, etc.



2. Pianificare le risorse finanziarie



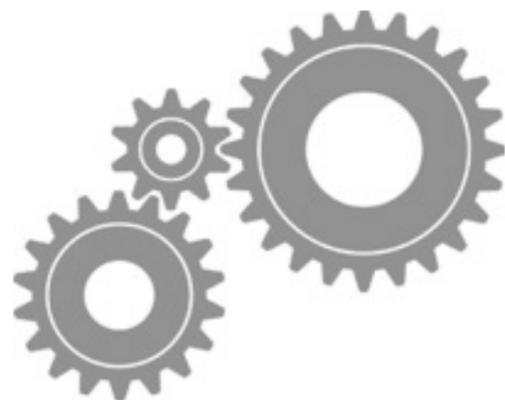


2. Pianificare le risorse finanziarie

- ▶ Controllare e prevedere i flussi finanziari
- ▶ Disporre del cash flow con un semplice click
- ▶ Prendere decisioni rapide e consapevoli



3. Automatizzare le procedure contabili ripetitive



3. Automatizzare le procedure contabili ripetitive

- ▶ Riconciliazione automatica degli estratti conto bancari
- ▶ Contabilizzazione automatica a partire dai dati HB
- ▶ Automazione di procedure come ad esempio girofondi, anticipo fatture, etc.



4. Migliorare il rating aziendale



Alla scoperta di

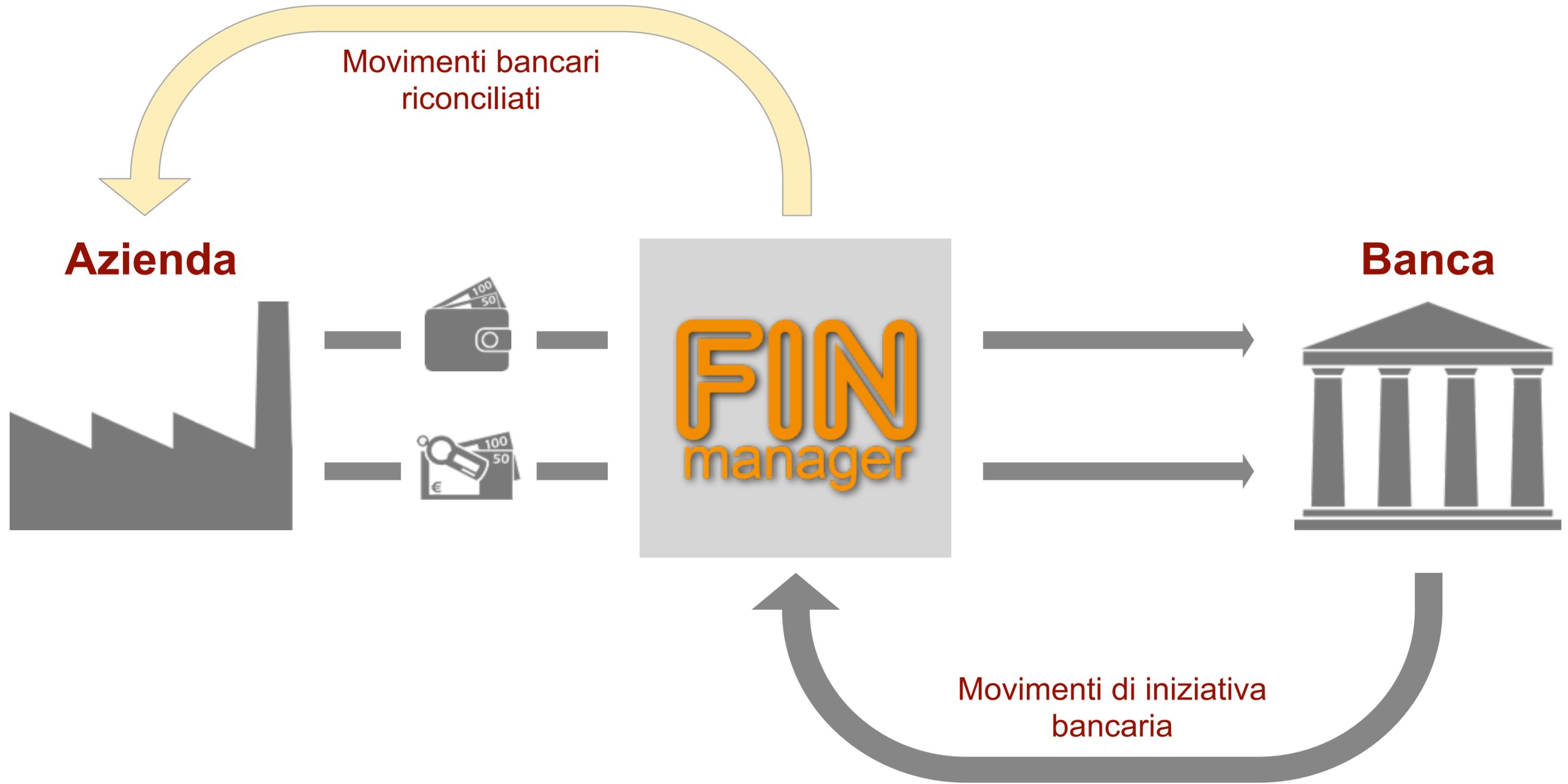
FIN
manager



Contabilità
Generale

FIN
manager

Home
Banking



FIN manager