

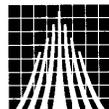
# BASILEA II

*Il ruolo del Dottore Commercialista consulente d'impresa*

**Relatore: Aldo Camagni**

*Presidente commissione finanza, controllo di gestione e  
contabilità d'impresa dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Milano*

Milano, 12 maggio 2004



*- Agenda -*

- Cosa è;
- Cosa significa;
- Quando entrerà in vigore;
- I criteri di valutazione del rischio;
- Cosa deve fare l'impresa;
- Cosa può fare il Dottore Commercialista;
- In concreto;
- Le opportunità.

## - Cosa è -

- Il secondo accordo di Basilea è l'accordo internazionale volto a rivedere i criteri per la definizione dei requisiti di solidità patrimoniale delle banche;
- E' una normativa complessa che affina i precedenti accordi considerando il rischio di credito nella definizione dei requisiti patrimoniali minimi, ne affida il controllo alle banche centrali e detta regole di trasparenza per il mercato;
- Una delle principali novità di Basilea II è l'introduzione di sistemi di rating per ottenere una più stretta correlazione tra la rischiosità dell'impresa affidata ed il capitale necessario alla banca per coprire il rischio.

## - Cosa significa -

Le banche dovranno determinare il rischio del credito concesso alla loro clientela attraverso procedure di “risk assessment” e di “rating” (valutazione sintetica del rischio).

Poiché un maggiore rischio comporterà per le banche l'accantonamento di una maggiore quota di capitale, i tassi per le imprese più rischiose dovranno necessariamente aumentare. Per queste imprese potrà anche diventare più difficile accedere al credito, preferibilmente allocato a quelle meno rischiose.

Possiamo affermare che le novità introdotte da Basilea II sono destinate a ritoccare, in modo deciso il tradizionale rapporto banca – impresa.

## - Quando entrerà in vigore -

Se il Comitato di Basilea rilascerà il testo definitivo entro fine 2003 l'accordo entrerà in vigore entro la fine del 2006. Altrimenti potrebbe esserci lo slittamento di un anno.

Ma per poter accedere ai modelli di copertura patrimoniale maggiormente commisurati al rischio, e quindi ai c.d. **metodi di rating interno (IRB)** occorrono anni di conformità operativa.

*Il nuovo accordo porterà quindi effetti nelle relazioni tra banca e impresa praticamente da oggi.*

## - I criteri di valutazione del rischio -

***Caratteristiche  
dell'impresa:***

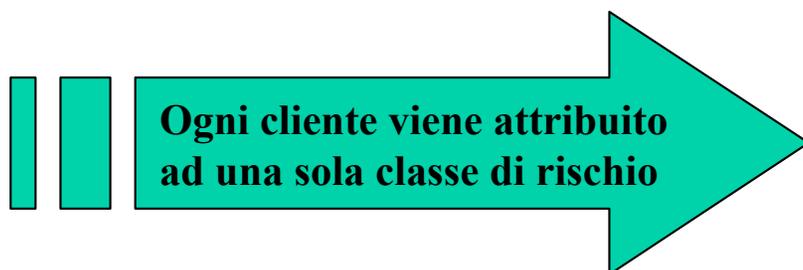
Struttura patrimoniale e finanziaria, capacità di cash-flow, qualità e tempestività nelle informazioni finanziarie, disponibilità di informazioni prospettiche attendibili, ecc.

***Storia del rapporto  
con la banca:***

Per i clienti affidati: dati sull'utilizzo degli affidamenti, sconfini, statistiche di insoluti, storia del cliente e tipologia delle operazioni in essere, dati della centrale rischi, ecc.

***Andamento del  
settore di riferimento del  
cliente:***

Dati macroeconomici e settoriali, informazioni su imprese simili del settore, ciclicità, caratteristiche e andamento del mercato, ecc.



### ***CLASSI DI RISCHIO***

- 1. Critico*
- 2. Pericoloso*
- 3. Rischioso*
- 4. Normale*
- 5. Buono*

## - Cosa deve fare l'impresa -

Fin d'ora l'impresa, anche quella media e piccola, deve porre attenzione agli aspetti finanziari e migliorare la qualità dell'informazione esterna, possibilmente orientandola al futuro e basandola sulla "trasparenza" e sulla "chiarezza". E' opportuno che le imprese capiscano l'importanza della corretta informazione e della comunicazione finanziaria al fine di comunicare le performance aziendali.

Il rating determinato dalle banche diventerà una variabile strategica che condizionerà costo e disponibilità di risorse per il finanziamento degli investimenti e della crescita. Dovranno quindi essere messe in opera azioni per migliorarlo. E' possibile che le PMI, generalmente meno solide patrimonialmente e spesso troppo condizionate dalla variabile fiscale, vedano aumentare il costo del capitale in proporzione al rischio implicito.

Pertanto saranno utili strumenti di pianificazione e programmazione. Questi oggi non sono diffusi nella piccola e media impresa ma sono necessari per una corretta gestione.

...segue

Bisogna premettere che il **controllo** dell'azienda sia in chiave previsionale sia in chiave consuntiva si esercita lungo tre dimensioni: economico, patrimoniale e finanziaria. Nessuna di queste tre grandezze è più o meno importante delle altre, anche se nella prassi aziendale spesso la prima viene privilegiata rispetto alle altre.

Tuttavia Basilea II, ed in particolare i dati da fornire agli istituti di credito, spostano il focus sulla dimensione finanziaria ovvero sull'analisi ed il controllo dei flussi in entrata ed in uscita.

Pertanto ogni azienda dovrà sviluppare i tipici strumenti di cash management per la raccolta e gestione del flusso informativo di tipo finanziario, a livello sia consuntivo sia previsionale. Gli strumenti chiave del processo di pianificazione finanziaria sono:

- budget di tesoreria,
- rendiconto finanziario.

Il [budget di tesoreria](#) è tipicamente uno strumento di breve periodo e quindi di norma non supera l'anno. E' lo strumento per eccellenza per manovrare la tesoreria e quindi per calcolare oneri e proventi finanziari e l'articolazione della posizione finanziaria netta. I macro flussi del budget di tesoreria sono i seguenti:

- sbilancio gestione corrente,
- sbilancio gestione caratteristica,
- free cash flow operativo,
- eccedenza (fabbisogno) finanziario,
- posizione finanziaria netta.

...segue

Il rendiconto finanziario trova menzione nei principi contabili i quali peraltro lo prevedono nell'ambito del Documento numero 12. E' uno strumento molto efficace per:

- l'analisi non solo a breve termine ed è quindi particolarmente adatto per l'esame della sostenibilità finanziaria delle iniziative di investimento,
- l'esame della copertura del Capitale investito netto operativo mediante capitale di rischio (equity) e capitale di debito (debt), a differenza del budget di tesoreria che si focalizza su quest'ultimo nel chiaro intento di manovrare proventi ed oneri finanziari,
- mostrare con immediatezza "cosa" ha assorbito o generato liquidità.

Le macro voci di riferimento sono:

- flusso di circolante operativo,
- variazione capitale circolante netto operativo,
- flusso gestione operativa corrente,
- flusso gestione operativa non corrente,
- free cash flow operativo,
- free cash flow netto,
- flusso proveniente dalla gestione patrimoniale,
- variazione della posizione finanziaria.

*Il free cash flow operativo è l'indicatore chiave della capacità dell'azienda di produrre liquidità e non a caso è il valore preso come riferimento (al netto del relativo impatto fiscale), nella valutazione di un business plan e/o di un investimento.*

## - Cosa può fare il Dottore Commercialista -

L'entrata a regime degli accordi di Basilea II segnerà un **importante momento di trasformazione** non solo per le imprese ma per la nostra professione.

Il Dottore Commercialista, consulente di fiducia dell'imprenditore, pur mantenendo le proprie competenze tipiche nell'area tributaria, dovrà diventare **consulente d'impresa**, attento agli aspetti economici, finanziari e di controllo dell'impresa, e capace di facilitare la comunicazione tra l'impresa e il sistema bancario.

Deve in sintesi farsi interprete delle necessità di cambiamento e promuoverlo presso i propri clienti e nella società dove svolge compiti di controllo.

Dovrà sensibilizzare il cliente sulla necessità di instaurare con la banca un corretto processo di comunicazione che porti ad un rating favorevole ed a un probabile risparmio sugli oneri finanziari.

## - In concreto -

*Il Dottore Commercialista può supportare l'azienda effettuando un **check up finanziario**, individuando gli elementi di criticità (non solo finanziari), e soprattutto le opportunità e le modalità di migliorare il rapporto con gli istituti di credito ed i fornitori di capitale .*



## COMUNICAZIONE FINANZIARIA

*Il Dottore Commercialista potrà aiutare l'azienda a strutturarsi coerentemente in termini di requisiti informativi, finanziari ed organizzativi.*

### *Requisiti informativi*

Tempestività nella predisposizione del bilanci di esercizio.

Prospetti supplementari di rendiconto finanziario e di tesoreria.

Informazioni periodiche su andamento di fatturato/redditività.

Piani strategici ed industriali in grado di illustrare:

- decisioni di investimento,
- il posizionamento di mercato attuale e prospettico,
- azioni pianificate per cogliere andamenti positivi di settore / contrastare momenti di congiuntura negativa,
- le modalità di gestione dei rischi aziendali (tesoreria, clienti, mercato, ecc...).

Piani finanziari che illustrino l'evoluzione dell'equilibrio finanziario dell'impresa in collegamento alle azioni previste dai piani strategici.

### *Requisiti finanziari*

Pianificare nel tempo l'evoluzione della struttura finanziaria della società, in considerazione di mutati scenari di mercato e/o di piani di crescita.

Valutare accuratamente con la banca la sostenibilità di tali piani, identificando eventualmente forme di finanziamento alternativo all'indebitamento.

Pianificare i flussi di cassa di breve periodo per concordare con la banca opportuni adeguamenti delle linee di fido.

## **CONTROLLO DELLA GESTIONE E COMUNICAZIONE FINANZIARIA**

*Il Dottore Commercialista potrà assistere l'azienda nell'introduzione dei necessari **strumenti di pianificazione e controllo della gestione** che possano facilitare il monitoraggio della gestione e comunicazione con la banca.*

***Tra questi:***

➤ budget, reporting periodico, analisi degli scostamenti, corretta determinazione dei costi, gestione della tesoreria e rendiconti finanziari.

***ma anche:***

➤ sistema di governance, struttura organizzativa e sistemi di controllo interno, bilanci corretti, trasparenti e tempestivi, ecc.

## - Le opportunità -

I primi effetti di Basilea II arrivano insieme ad altre riforme di notevole impatto per l'impresa: quella del diritto societario, quella fiscale, quella del diritto fallimentare, l'introduzione dei principi contabili internazionali.

E' l'occasione per sviluppare una sinergia di cambiamento all'interno dell'impresa e il Dottore Commercialista dovrebbe coglierla ponendosi come elemento di facilitazione e non di ostacolo, facendo apprezzare all'imprenditore i vantaggi di questi cambiamenti in mercati sempre più globali.

*E' un nuovo ruolo: quello di **consulente dell'impresa** a cui la nostra categoria deve arrivare preparata. Permette al Dottore Commercialista di ampliare il servizio ai propri clienti nel quadro delle riforme che interessano l'impresa.*