

Finanziamenti di Azienda Turistica

4. Prestiti bancari

Stefano Zedda

szedda@unica.it

Prestiti: il punto di vista della banca

A fronte di un prestito, abbiamo due casi possibili

1) Tutto va bene, l'azienda che ha ricevuto C ci restituisce

$$C \times (1 + i)$$

2) L'azienda finanziata fallisce. In questo caso, otterremo solo

$$C \times (1 + i) \times \text{TdR}$$

In cui TdR è il tasso di recupero %

Prestiti: il punto di vista della banca

- Il caso 2) ovvero il fallimento, ha probabilità PD (probabilità di Default)
- Il caso 1), quello «positivo», avrà probabilità $1-PD$

Possiamo quindi calcolare il valore atteso del prestito (prima della fine), come somma ponderata dei due casi:

$$(1 + i) \times (1 - PD) + (1 + i) \times PD \times TdR$$

Prestiti: il punto di vista della banca

$$E(J) = (1 + i_j) \times (1 - PD_j) + (1 + i_j) \times (1 - LGD_j) \times PD_j$$

In cui:

- $E(J)$ è il valore atteso a scadenza del prestito J
- i_j è il tasso di interesse applicato
- PD_j è la probabilità di default
- LGD_j è la perdita in caso di default ($1 - LGD = TdR$)

Tasso di interesse sui prestiti e rischiosità

$$E(J) = (1 + i_j) \times (1 - PD_j) + (1 + i_j) \times (1 - LGD_j) \times PD_j$$

Se la PD aumenta, il valore del prestito diminuisce, e viceversa

Ma per la banca non ha senso prestare soldi se il valore atteso del prestito è inferiore al capitale prestato più i costi di finanziamento, più i costi operativi.

Quindi, se la PD aumenta, bisogna compensare in qualche modo. Il modo più semplice è aumentare i , ovvero far pagare interessi più alti ai clienti più rischiosi.

Una seconda possibilità è di diminuire le perdite attese in caso di fallimento, ovvero chiedere garanzie (pegni, ipoteche o garanzie esterne).

Prestiti: la stima della Probabilità di Default

- La stima della probabilità di default è il centro dell'attività bancaria
- La PD viene stimata sulla base delle informazioni disponibili:
 - Hard information
 - Dati di bilancio
 - Informazioni andamentali (pagamenti e fidi)
 - Centrale rischi
 - Soft information
 - Colloqui diretti con l'imprenditore
 - Informazioni provenienti da fornitori, clienti e concorrenti

Stima della Probabilità di Default: I Dati di bilancio

- I dati di bilancio documentano la situazione patrimoniale e reddituale dell'azienda affidata (con cadenza annuale)
- Permettono di verificare le tendenze alla crescita (decrescita) o al rafforzamento (indebolimento) patrimoniale
- L'analisi dei dati viene spesso svolta sulla base di indici (ROS, ROA, Leverage, etc.) confrontandoli con i valori medi di settore
- Sempre più spesso, queste analisi sono condotte attraverso sistemi automatici (credit scoring)

Stima della Probabilità di Default: le informazioni andamentali

- Le informazioni andamentali permettono una verifica continua dell'attività dell'azienda affidata
- Permettono di conoscere le controparti dell'attività (clienti e fornitori)
- Permettono di monitorare l'utilizzo dei fidi nelle diverse forme tecniche
- I dati andamentali sono noti solo alla banca che ha concesso i fidi e gestisce il conto corrente (oltre all'azienda affidata)
- L'analisi dei dati viene spesso svolta sulla base di indici (utilizzato/accordato)
- Sempre più spesso, sono input del credit scoring

Stima della Probabilità di Default: la Centrale Rischio

- La Centrale dei Rischio (CR), gestita dalla Banca d'Italia, è una base dati sui debiti di famiglie e imprese nei confronti del sistema bancario e finanziario.
- La CR è alimentata dalle informazioni che gli intermediari partecipanti (banche, società finanziarie e altri intermediari) trasmettono relativamente ai crediti e alle garanzie concessi alla propria clientela.
- La CR ha l'obiettivo di migliorare il processo di valutazione del merito di credito; i dati della CR forniscono infatti la "storia creditizia" di un cliente, cioè la descrizione dei suoi comportamenti nell'ambito dei rapporti di finanziamento;

Stima della Probabilità di Default: la soft information

- Per «soft information» si intendono informazioni non quantitative o formali.
- Riguardano la capacità di gestire i problemi da parte dell'azienda e del management in particolare.
- Permettono di integrare e migliorare la valutazione del merito creditizio dell'azienda affidata
- Sono fondamentali per le piccole imprese, per le quali i dati di bilancio non sempre risultano affidabili;

Stima della Probabilità di Default: la soft information

- Il rapporto continuo banca-impresa è influenzato in modo importante dalla capacità dell'imprenditore di giustificare e documentare i risultati economici e finanziari conseguiti
- Queste valutazioni non solo permettono alla banca di approssimare meglio quale è la fonte e l'ammontare dei risultati ottenuti, ma anche di valutare le capacità dell'imprenditore di affrontare e risolvere i problemi che via via si presentano, e di sviluppare in modo positivo la gestione dell'azienda
- Su queste basi si costruisce il rapporto di fiducia reciproca che è alla base del credito

Non dimentichiamo che la banca :

- È un'impresa
- Opera in un mercato di concorrenza
- Deve rispettare i suoi equilibri
 - ✓ Economici
 - ✓ Finanziari
 - ✓ Di liquidità
 - ✓ Di gestione dei rischi
 - ✓ Di trasformazione delle scadenze

Inoltre, deve rispettare vincoli di regolamentazione molto dettagliati

Strategie di diversificazione

- Per strumenti Aperture di credito, mutui, anticipazioni
- Per settore Energia, costruzioni, alimentari
- Per area geografica Regioni e/o Stati
- Per livello di rischio AAA, BB-, C
- Per scadenza a vista, 1 mese, 3 anni, 20 anni

Le forme tecniche principali

- Apertura di credito
- Anticipazione
- Sconto di fatture
- Factoring
- Mutuo ipotecario
- Leasing
- Fideiussioni

Apertura di credito

- Contratto con il quale la banca si obbliga a tenere a disposizione del cliente accreditato una certa somma di denaro per un certo periodo di tempo ovvero a tempo indeterminato.
- a titolo di corrispettivo per la prestazione effettuata, essa ha diritto a ricevere dal cliente una commissione, indipendentemente dalla effettiva utilizzazione del credito, più gli interessi sulle somme utilizzate al tasso convenzionale pattuito.

Anticipazione

- la banca mette a disposizione del cliente una certa somma, per un certo periodo di tempo, ed il cliente, a garanzia dell'adempimento del proprio obbligo di restituzione, costituisce in pegno a favore della banca titoli o merci.
- Può essere fissa (pagamento unico) o in conto corrente
- Simile all'apertura di credito, si distingue per la garanzia (pegno), che per l'apertura di credito non è prevista

Sconto di fatture

- La banca concede un'apertura di credito in conto corrente a fronte delle fatture che vengono via via consegnate dal cliente per l'incasso.
- La banca può non acquistare la titolarità del credito, che rimane in capo al cliente, oppure concordare la cessione pro solvendo del credito. In tal caso si ha una vera e propria sostituzione nella titolarità del credito ceduto.
- Un'attività simile è svolta dal Factoring

Factoring

- contratto con il quale un'impresa cede ad un intermediario (*factor*) i crediti che sorgono dall'esercizio della propria attività nei confronti dei suoi clienti (crediti commerciali).
- il *factor* anticipa le somme relative ai crediti ceduti, percependo, oltre alla commissione del *factoring*, gli interessi relativi all'anticipo.
- La cessione dei crediti può avvenire *pro solvendo* o *pro soluto*.

Mutuo

- Contratto con cui un istituto di credito concede un prestito a medio e lungo termine.
- il beneficiario riceve la somma in prestito, normalmente in un'unica soluzione, e in cambio si obbliga alla restituzione graduale dell'intero importo e degli interessi maturati, attraverso rimborsi periodici aventi cadenza variabile (mensile, semestrale, annuale).
- all'atto della stipula del contratto, le parti concordando un piano di ammortamento, che include l'ammontare e la periodicità delle rate, e la misura degli interessi e dei rimborsi in linea capitale.
- Gli interessi possono essere fissi o variabili, ossia calcolati sulla base di un tasso di mercato (euribor) più un differenziale (spread).

Leasing

- Contratto che prevede la concessione in godimento di un bene, mobile o immobile, da parte di una società di *leasing*, ad un altro soggetto, di norma imprenditore, per un determinato periodo di tempo verso corrisponsione di un canone periodico predeterminato, con la facoltà dell'utilizzatore, alla scadenza, di scegliere tra restituzione del bene, la rinnovazione del contratto od il riscatto del bene.

Leasing

In genere si richiede il pagamento di

- ✓ Un maxicanone iniziale (intorno al 20% del valore del bene oggetto del contratto);
- ✓ Delle rate periodiche (similmente a quanto previsto per il mutuo, ma con tassi superiori)
- ✓ Una rata finale di riscatto, in genere decisamente inferiore alle rate periodiche.

Fideiussione

- Obbligazione che impegna la banca (o istituto di assicurazione) verso il creditore, a onorare il credito nel caso in cui se il debitore principale non adempia.
- Il fideiussore, quindi, è tenuto ad adempiere solo in caso di inadempimento di del debitore principale
- Viene richiesta spesso in caso di contributi pubblici, a garanzia dell'effettiva realizzazione del progetto di investimento.
- Può essere semplice o «a prima richiesta»

De Minimis

- Gli aiuti alle imprese (aiuti di Stato o simili) nell'Unione Europea sono possibili solo se espressamente autorizzati dalla Commissione Europea (DG Competition).
- Sono esclusi da questa autorizzazione gli aiuti in regime «de minimis», per un ammontare non superiore a 200 000 euro per azienda in un triennio.
- Ogni anno, in sede di dichiarazione dei redditi, le aziende devono dichiarare l'ammontare dei contributi in regime «de minimis» ricevuti nell'anno precedente.

L'IVA

- La gestione dell'IVA è particolarmente rilevante in riferimento ai progetti di investimento agevolato.
- L'IVA a credito non è infatti finanziabile, ma va comunque pagata quando si acquistano i beni o servizi.
- Il credito IVA può invece essere chiesto a rimborso oppure compensato con i debiti IVA che maturano con le vendite.

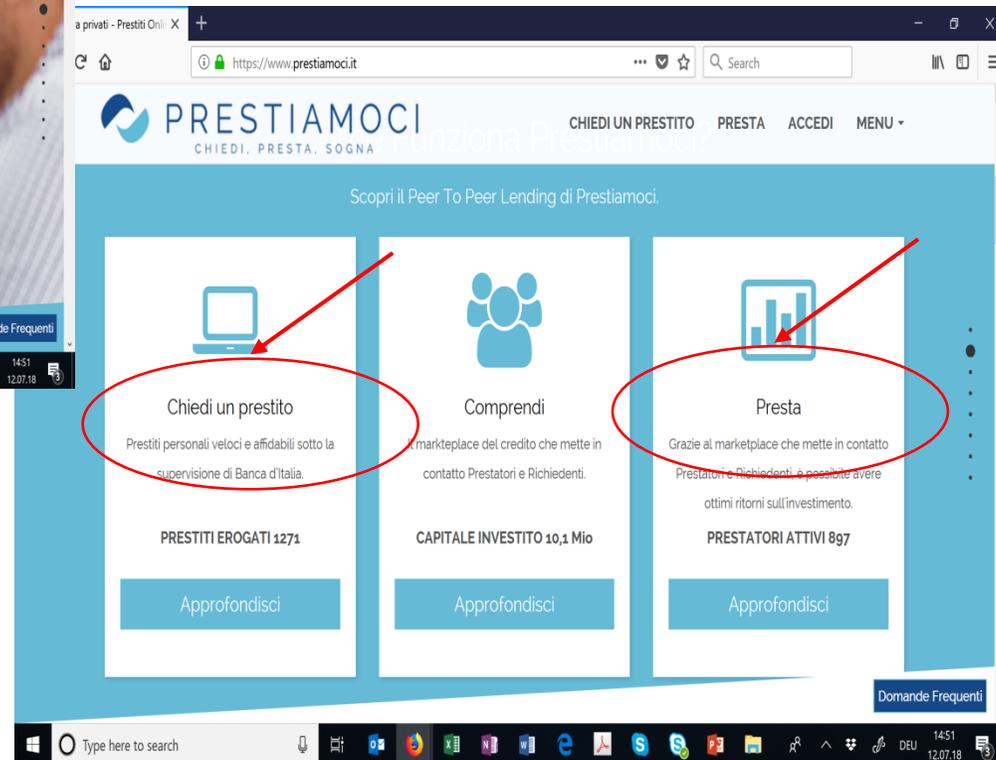
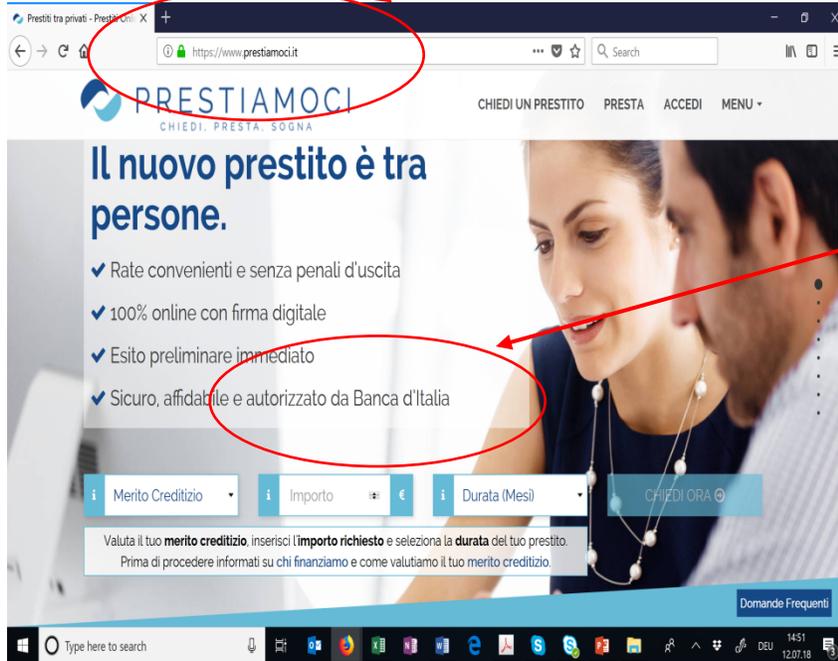
IVA: Esempio (per semplicità, l'IVA è sempre al 22%):

- Investo 100+IVA in macchinari attrezzature. Pago 122
- Il costo da ammortizzare è 100, 22 sarà contabilizzato come credito IVA
- Nel primo anno di attività realizzo vendite per 90+IVA
- Nello stesso anno i miei acquisti sono di 50+IVA
- L'IVA a debito dalle vendite sarà di 19.8
- L'IVA a credito per gli acquisti sarà di 11.0

Posso:

- Chiedere il rimborso dei 22 euro e versare 8.8 (dato da $19.8 - 11.0$)
- Compensare: non verso nulla e riporto il credito di 13.2 (dato da $22 - 8.8$) all'anno successivo

Un esempio: Prestiamoci www.prestiamoci.it/



Il nuovo prestito è tra persone.

- ✓ Rate convenienti e senza penali d'uscita
- ✓ 100% online con firma digitale
- ✓ Esito preliminare immediato
- ✓ Sicuro, affidabile e autorizzato da Banca d'Italia



Merito Creditizio ▾



Importo



Durata (Mesi) ▾

CHIEDI ORA ➔

Valuta il tuo **merito creditizio**, inserisci l'**importo richiesto** e seleziona la **durata** del tuo prestito. Prima di procedere informati su [chi finanziamo](#) e come valutiamo il tuo **merito creditizio**.

LE CLASSI DI MERITO CREDITIZIO

Per erogare Prestiti "su misura" Prestiamoci **valuta il profilo di rischio del Richiedente prima** di proporre il prestito. In seguito alla valutazione viene assegnata una Classe di merito creditizio (da "A - Eccellente" a "G - Sufficiente") ad ogni Richiedente. La classe di appartenenza determina il tasso di interesse a cui può aspirare il Richiedente.

Le nostre classi di merito sono:

A	Eccellente	TAN fisso al 3.90%
B	Molto Alto	TAN fisso al 4.81%
C	Alto	TAN fisso al 5.85%
D	Buono	TAN fisso al 6.57%
E	Medio	TAN fisso al 7.45%
F	Adeguito	TAN fisso al 8.75%
G	Sufficiente	TAN fisso al 10.35%

I **criteri considerati** da Prestiamoci ai fini della valutazione del merito di credito, che il Richiedente deve considerare nella sua autovalutazione, sono:

- ✓ Entità e stabilità dei flussi di reddito disponibili
- ✓ Livello di indebitamento
- ✓ Comportamento nel pagamento di finanziamenti precedenti
- ✓ Altri elementi socio-demografici (quali per esempio l'età, la professione, la residenza, etc.)
- ✓ Il profilo comportamentale

COME AVVIENE LA VALUTAZIONE

La **valutazione e l'offerta conseguente** vengono effettuate da Prestiamoci **in tempo reale** con il completamento *online* della domanda di finanziamento. Per svolgere questa analisi Prestiamoci utilizza algoritmi che elaborano le informazioni fornite del Richiedente e interrogano basi dati esterne.