

FUNDS FOR BUSINESS: FROM THE BUSINESS IDEA TO THE BUSINESS PLAN



Cassa Rurale FVG

Carta d'identità



Cassa Rurale FVG

- ▶ **Rete commerciale** **23 filiali**
che si estendono in un territorio vasto ed eterogeneo della nostra Regione
- ▶ **Comuni di competenza** **50**
- ▶ **Soci** Oltre **7.300**
- ▶ **Dipendenti** **137**

Tratti peculiari delle BCC

Le BCC e le Casse Rurali sono banche mutualistiche: cooperative che erogano il credito principalmente ai soci.

- ▶ **Principio della prevalenza:** viene rispettato quando più del 50% delle attività di rischio (i prestiti) è destinato ai soci e/o ad attività prive di rischio. La Banca d'Italia, tuttavia, può autorizzare, per periodi determinati, le singole banche ad una operatività prevalente a favore di soggetti diversi dai soci.
- ▶ **Destinazione degli utili:** le Banche di Credito Cooperativo devono destinare almeno il 70% degli utili netti annuali a riserva legale; una quota degli utili netti annuali deve essere corrisposta ai fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione in misura pari al 3%; la quota di utili rimanenti deve essere destinata a fini di beneficenza o mutualità.



Documenti analizzati

Principale documentazione analizzata dalla Banca:

- ▶ Visure camerali
- ▶ documenti soci/amministratori
- ▶ relazione sull'attività svolta e sulle precedenti esperienze lavorative
- ▶ documenti reddituali (buste paga, dichiarazioni dei redditi, bilanci)
- ▶ visure catastali/tavolari, ispezioni ipocatastali
- ▶ analisi della **Centrale dei rischi** ⁽¹⁾
- ▶ business plan previsionali.

(1) La Centrale rischi è una piattaforma della Banca d'Italia che raccoglie dagli istituti di credito l'aggiornamento sull'indebitamento di correntisti e aziende verso banche e finanziarie e, sulla base di questi dati, elabora un profilo di affidabilità. Consultando la Centrale rischi si può scoprire se un cliente ripaga puntualmente i prestiti contratti



Rischio di Credito

La banca è soggetta al rischio di credito che si compone di:

- ▶ rischio di **insolvenza** (*rischio di default*)
- ▶ rischio di **esposizione** (*rischio legato all'incapacità di conoscere l'esposizione al momento del default*)
- ▶ rischio di **migrazione** (*rischio legato al passaggio di classe*)
- ▶ rischio di **recupero** (*rischio legato a "quanto" si riuscirà a recuperare in caso di insolvenza*)



Analisi quantitativa e qualitativa

► ANALISI QUANTITATIVA

è quella più importante: i numeri prodotti dall'azienda devono dimostrare la **sostenibilità del finanziamento** e garantirne il rientro: eventuali garanzie servono soltanto a coprire il rischio "imprevedibile": non deve essere usata come strumento per coprire una parte di rischio già prevedibile alla data della delibera.

► ANALISI QUALITATIVA

riguarda il **settore** dove opera l'azienda, il portafoglio clienti (concentrazione ecc), la qualità manageriale, il mercato di sbocco, l'età del dominus ecc.



Il processo produttivo

Processo produttivo: **acquisto** → **produzione** → **vendita**

Acquistare comporta:

- ▶ Sostenimento di costi (materiali, servizi, lavoro)
- ▶ Maturazione di debiti di gestione (sono debiti per differito pagamento: fornitori, utenze, dipendenti, istituti di previdenza ecc)

Produrre comporta:

- ▶ Rimanenze di magazzino (dipende da fatturato (componente positiva) e rotazione magazzino (componente negativa))

Vendere comporta:

- ▶ Maturazione di crediti di gestione (crediti per incasso non immediato)

Stato Patrimoniale

- ▶ **le Attività sono fabbisogni**: aumento di attivo o diminuzione di passivo sono fabbisogni.
- ▶ **le Passività sono fonti**: aumento di passività (o netto) o diminuzione di attività sono fonti.



Capitale proprio e capitale di terzi

Come si finanzia l'azienda?

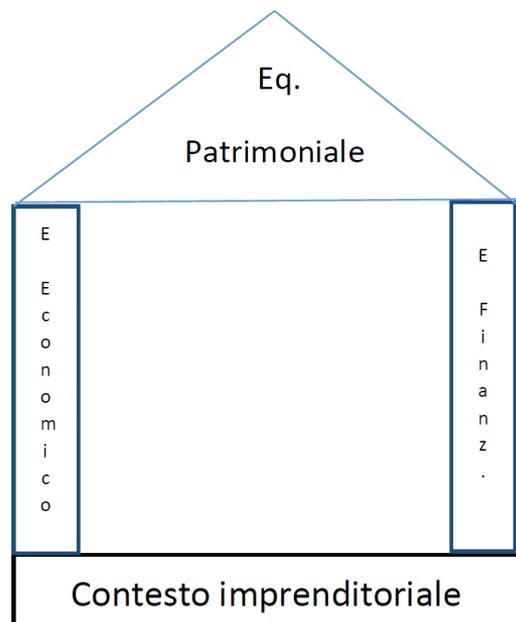
- ▶ O con capitale proprio
- ▶ O con capitale di terzi.

Il capitale di terzi può essere:

- ▶ **di medio / lungo termine** → sono fonti a lenta rotazione che rientrano con i Cash flow: la Banca fa credito (intermediazione non monetaria)
- ▶ **di breve termine** → sono fondi a veloce rotazione: si chiama BT ma in realtà è nella sostanza a "lungo termine" salvo revoca: la Banca concede un FIDO perché nasce come conseguenza di un servizio di incassi e pagamenti: è l'intermediazione monetaria. Ovviamente affinché "ruoti" deve essere finanziato qualcosa che "ruota". E' un fido che rientrerà per il *naturale evolversi* dello sfasamento temporale tra pagamenti e incassi.



Il contesto imprenditoriale



Contesto imprenditoriale → **Equilibrio Economico** → **Equilibrio finanziario** → **Equilibrio patrimoniale**

▶ **Equilibrio Economico**

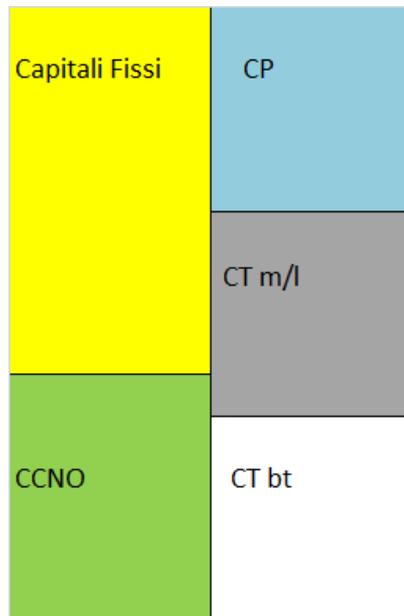
$$ROI > i \quad (ROI = Ebit / CI)$$

▶ **Equilibrio Patrimoniale**

$$CP + CT ml \geq CF$$



Il contesto imprenditoriale



- ▶ **CCNO** = crediti vs clienti – debiti vs fornitori + magazzino + altri crediti di funzionamento – altri debiti di funzionamento

Equilibrio Finanziario (Rapporto di leva):

- ▶ **CAPITALE DI TERZI/CP < 3**
nel small business
- ▶ **CAPITALE DI TERZI/CP < 1**
nel mondo corporate



Sapere “cosa” si va a finanziare

I fabbisogni di finanziamento delle aziende sono legati a:

- ▶ Capitali Fissi
- ▶ CCNO
- ▶ **Patrimonio netto che si abbassa (prelievi o perdite)**



Start-up

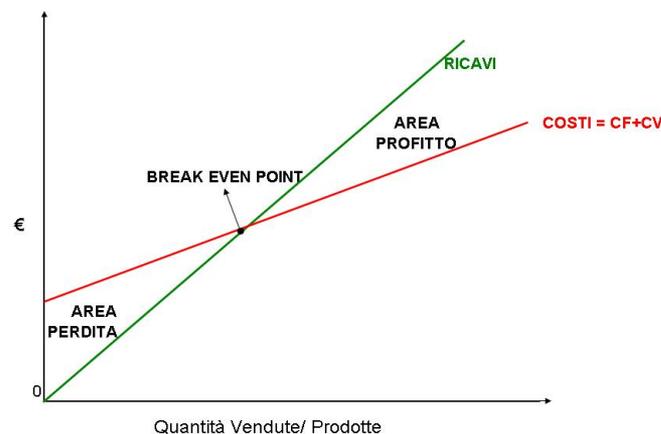
Perché è difficile valutare una start up?

- ▶ non possiede dati storici di riferimento delle performance aziendali (**bilanci**)
- ▶ non ha dimostrato regolarità nei pagamenti (**non censita nella Centrale dei Rischi**)
- ▶ gli imprenditori (possono) non aver avuto **nessuna** precedente **esperienza** nel settore



Il business-plan

- ▶ deve contenere una descrizione dell'idea imprenditoriale (cosa si vuole fare?)
- ▶ deve evidenziare il curriculum degli imprenditori
- ▶ deve individuare il prodotto, il mercato di riferimento, le strategie commerciali, dare indicazioni sui metodi produttivi e sui finanziamenti necessari
- ▶ deve stimare una **previsione del break-even point, ossia il punto superato il quale si inizia a guadagnare**



GRAZIE



Cassa Rurale FVG