

Gianfranco Torriero (Abi) individua gli interventi utili per facilitare l'accesso al credito

Il commercialista diventa coach

Tra i compiti quello di informare le imprese sulle norme

Pagina a cura
 DI ROBERTO LENZI

Supportare le imprese nella fase di richiesta del credito bancario, tramite la redazione di documenti previsionali e flussi di cassa; comunicare alle imprese la nuova definizione di default; dare supporto nella fase di gestione dei crediti non performing. Questi i principali ambiti di intervento per il **commercialista** nel suo ruolo di affiancamento alle imprese nelle varie fasi di accesso al credito e gestione del debito, con l'obiettivo di scongiurare la crisi finanziaria ed economica. A individuare questi tre passaggi è stato **Gianfranco Torriero**, vicedirettore generale Abi, intervenuto durante gli Stati generali dei **dottori commercialisti** e degli esperti contabili, lo scorso 9 maggio, sul tema «*L'evoluzione in corso della normativa europea di natura bancaria e i suoi effetti sul mondo professionale*».

I **commercialisti**, quindi, devono essere in primo piano nelle fasi di richiesta del credito e di servizio del debito e possono collaborare alla fase di gestione dei crediti «non performing». I professionisti che si tengono aggiornati sulle normative bancarie e contabili possono informare le imprese dei rischi che corrono se non rispettano le nuove normative e sono in grado di supportarle per adeguarsi. Una prima informazione che devono trasmettere alle imprese è quella legata alla nuova definizione di default del debito. Basti pensare che con l'entrata in vigore del Codice delle crisi, l'impresa verrà segnalata in centrale di rischi presso Banca d'Italia con un arretrato di solo 500 euro o addirittura 100 euro.

Torriero, quindi, ha messo in risalto tre ambiti nei quali è fondamentale per i **commercialisti** sostenere le imprese: la fase di richiesta del credito bancario, alla luce delle ultime novità; la fase di servizio del debito, con

particolare riferimento alla nuova definizione di default e allerta; la fase di gestione dei crediti non performing. Il ruolo del **commercialista** come consulente aziendale diviene ancora più importante alla luce degli ultimi aggiornamenti normativi nell'ambito del credito alle imprese. Secondo Torriero è fondamentale la diffusione di una nuova cultura finanziaria del credito che renda consapevoli le imprese delle nuove e più stringenti regole imposte dalla nuova vigilanza, che indirizzi verso un percorso comune per la generazione delle informazioni finanziarie assistita da figure consulenziali e si completi con un attento monitoraggio durante la vita del credito in grado di mitigarne il rischio a beneficio di chi riceve finanziamenti e di chi li eroga. Per imprese/banche/consulenti è importante individuare punti di attivazione per intercettare e prevenire situazioni dai risvolti irreversibili.

Vediamo nel dettaglio come i **commercialisti** possono aiutare l'impresa a scongiurare uno stato di crisi, secondo quanto esposto dal vicedirettore generale Abi.

Compito del commercialista n. 1: supportare le imprese nella fase di richiesta del credito bancario tramite la redazione di documenti previsionali e flussi di cassa, i nuovi modelli di valutazione dei crediti. Con l'applicazione obbligatoria, a partire dal 1° gennaio 2018, del nuovo principio contabile IFRS 9 sugli strumenti finanziari, inclusi i crediti della clientela, sono entrati in vigore: un nuovo modello di classificazione e misurazione degli strumenti finanziari, nuovi criteri di valutazione delle perdite attese «impairment» e infine nuove regole di rilevazione degli strumenti di copertura. Nello specifico, con l'IFRS 9, sostituito del vecchio IAS 39, il focus si sposta dalla valutazione di elementi reddituali o patrimoniali a grandezze finanziarie, segnatamente la generazione dei flussi di cassa che nel medio/lungo perio-

do sono il presupposto per la crescita del valore economico del capitale. L'IFRS 9 prevede un modello caratterizzato da una visione prospettica che può richiedere la rilevazione immediata delle perdite su crediti previste nel corso dell'intera vita di uno strumento finanziario. Alla luce di quanto appena esposto, i documenti previsionali e flussi di cassa prodotti dalle imprese divengono elementi chiave dei modelli di classificazione e valutazione dei crediti. Qui entra in gioco il **commercialista** che può assistere l'impresa nell'accesso al credito sia attraverso attività di informazione dei nuovi criteri sia attraverso la predisposizione della relativa documentazione contabile.

Compito del commercialista n. 2: comunicare alle imprese la nuova definizione di default. Con arretrati anche di solo 100 euro si può rischiare la segnalazione in Centrale dei rischi. Le nuove regole europee in materia di classificazione dei debitori in «default» o in stato di inadempienza di un'obbligazione verso la banca, stabiliscono criteri e modalità più stringenti rispetto a quelli finora adottati dagli intermediari finanziari italiani. Con le nuove regole viene specificato che per arretrato rilevante la banca deve intendere un ammontare superiore a 500 euro (relativo a uno o più finanziamenti) che rappresenti più

dell'1% del totale delle esposizioni dell'impresa verso la banca. Per le persone fisiche e le piccole e medie imprese con esposizioni nei confronti della stessa banca di ammontare complessivamente inferiore a 1 milione di euro, l'importo dei 500 euro è ridotto a 100 euro. Inoltre, diversamente dal passato, l'impresa non potrà più impiegare margini ancora disponibili su altre linee di credito per compensare gli inadempimenti in essere ed evitare la classificazione in

default. Le nuove disposizioni europee prevedono inoltre che, per uscire dallo stato di default, devono trascorrere almeno tre mesi dal momento in cui non sussistono più le condizioni per la classificazione della posizione a default. Se un'impresa presenta arretrati nei pagamenti oltre le soglie previste dalla nuova normativa, dovrebbe essere segnalata alla Centrale dei rischi di Banca d'Italia tra le attività deteriorate, ciò può comportare difficoltà a ottenere nuovi finanziamenti. Lo stato di default su un finanziamento ha ripercussioni sugli altri finanziamenti presso lo stesso gruppo bancario e sui finanziamenti delle imprese collegate all'impresa in default. In linea generale, la classificazione dell'impresa in stato di default, anche in relazione a un solo finanziamento, comporta il passaggio in default di tutte le sue esposizioni nei confronti della banca e degli altri intermediari del gruppo di appartenenza della stessa. Questo potrebbe avere ripercussioni negative su altre imprese a essa economicamente collegate, esposte nei confronti del medesimo intermediario finanziario. Le banche che hanno una rilevanza europea devono aver notificato entro il 1° giugno 2019 la data esatta a partire dalla quale inizieranno ad applicare la soglia di rilevanza sulle esposizioni in arretrato, definita dalle nuove regole europee. In ogni caso, il termine ultimo entro il quale la banca dovrà applicare le nuove regole è fissato al 1° gennaio 2021. Alcune banche hanno già provveduto all'adeguamento, come il Gruppo Ubi Banca, che a partire dal 1° luglio 2019 reciperà la nuova definizione di default.

Compito commercialista n. 3: supporto nella fase di gestione dei crediti non performing, il calendar provisioning. Oltre a quanto già detto sulle rettifiche legate allo standard contabile IFRS9 e all'applicazione al credito in default di una ponderazione più elevata ai fini del calcolo dei requisiti patrimoniali,

si è aggiunto di recente un nuovo impianto prudenziale noto come «calendar provisioning». Tale approccio prevede che la banca debba effettuare rettifiche contabili del valore del credito, o corrispondenti

deduzioni dal capitale computabile a fini di vigilanza, via via crescenti al crescere del tempo che il credito rimane in stato di default, fino all'azzeramento del valore del credito stesso nell'arco di alcuni anni.

Il livello delle svalutazioni richieste è differenziato in base alla presenza o meno di garanzie e alla loro tipologia ed è particolarmente severo per i crediti non garantiti, il cui valore in caso di default si

azzerava in tempi molto brevi. Il ruolo del **commercialista** in questo ambito è quello di rendere consapevoli le imprese delle implicazioni sulle operazioni di ristrutturazione del debito.

—© Riproduzione riservata—

Il ruolo del professionista

Fasi	Cosa può fare il commercialista per aiutare le imprese
richiesta del debito	Informare le aziende in merito ai nuovi principi contabili sugli strumenti finanziari Redigere i nuovi modelli di classificazione e valutazione dei crediti: documenti previsionali e flussi di cassa prodotti dalle imprese
Servizio del debito	Comunicare alle imprese le nuove regole di default ed invitarle a rispettare con puntualità le scadenze di pagamento previste contrattualmente, per non risultare in arretrato nel rimborso dei propri debiti verso le banche anche per importi di modesta entità. Ciò al fine di evitare che la banca sia tenuta a classificare l'impresa in default e a fare la segnalazione in Centrale dei Rischi, cosa che comporterà per l'impresa una maggiore difficoltà ad accedere a nuovi finanziamenti
Gestione dei crediti non performing	Informare le imprese sulla nuova procedura di <i>calendar provisioning</i> e rendere consapevoli le imprese delle implicazioni della ristrutturazione del debito

