



L'allerta crisi e il monitoraggio dei dati finanziari: il ruolo di revisori e sindaci

L'allerta crisi: procedure e metodologie e nuovo rapporto banca impresa

Dott. Giuliano Soldi
Commercialista e revisore legale

Strumenti, indici e indicatori dell'allerta

Codice della Crisi e dell'insolvenza: strumenti dell'allerta

Strumenti di allerta (ex art. 12)



Costituiscono strumenti di allerta gli **obblighi di segnalazione** posti a carico dei soggetti di cui agli articoli 14 e 15, finalizzati, **unitamente agli obblighi organizzativi** posti a carico dell'imprenditore dal codice civile, alla **tempestiva rilevazione degli indizi di crisi** dell'impresa ed alla sollecita adozione delle misure più idonee alla sua composizione



Si applicano anche alle **imprese agricole** e alle **imprese minori** (ex art. 2), compatibilmente con la loro struttura organizzativa

Soggetti esclusi

Grandi imprese

Gruppi di imprese di rilevante dimensione

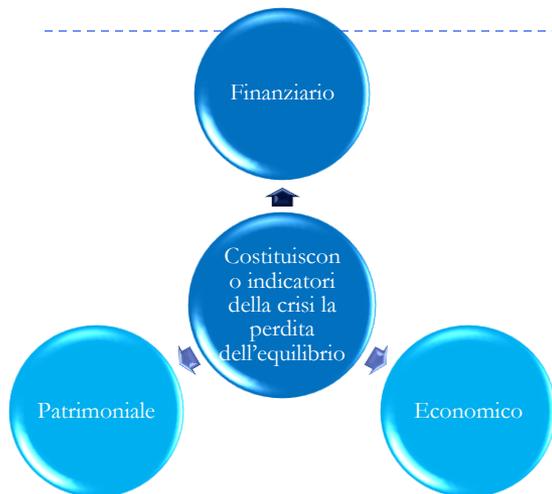
Società con azioni quotate

Altri soggetti ex art. 12 quali: intermediari finanziari, fondi comuni/pensione, assicurazioni, etc.



Il quadro degli indicatori nell'accertamento della crisi

Indicatori (e indici) della crisi (ex art. 13 comma 1)



Rilevabili attraverso indici che diano evidenza:

- della **non** sostenibilità dei debiti per almeno i sei mesi successivi
- dell'**assenza** di prospettive di continuità aziendale

Non sostenibilità degli oneri dell'indebitamento con i flussi di cassa che l'impresa è in grado di generare

Adeguatezza (**l'inadeguatezza**) dei mezzi propri rispetto a quelli di terzi

Ritardi nei pagamenti reiterati e significativi



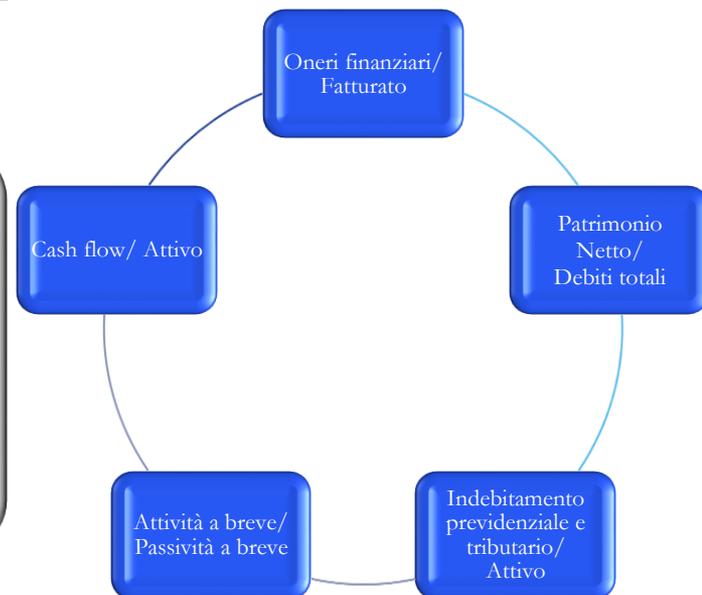
Struttura "ad albero" e combinata.

Patrimonio Netto Negativo (o inferiore al minimo di legge)

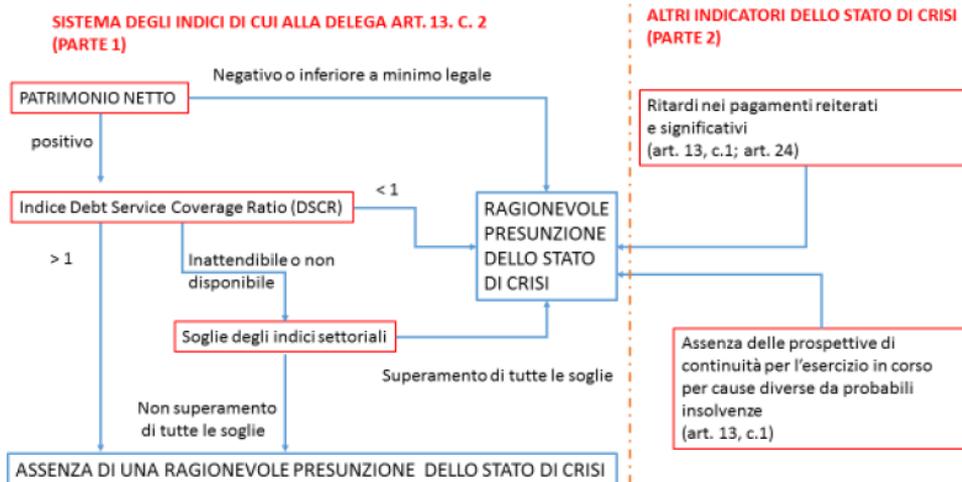
DSCR < 1

Tra gli indici proposti, particolarmente importante il DSCR (*debt service coverage ratio*), che si basa sulla valutazione dell'adeguatezza dei flussi di cassa per soddisfare le esigenze finanziarie dell'azienda nei successivi 6/12 mesi. Il calcolo di questo indice può richiedere l'installazione di sistemi di tesoreria, *software* che al momento sono diffusi in Italia solo in un numero limitato di grandi società*.

*Rapporto Cerved PMI 2019



Il quadro degli indici e indicatori nell'accertamento della crisi



CRISI D'IMPRESA
GLI INDICI DELL'ALLERTA

Settore	Soglie di allerta				
	ONERI FINANZIARI / RICAVI %	PATRIMONIO NETTO / DEBITI TOTALI %	LIQUIDITA' A BREVE TERMINE (ATTIVITA' A BREVE/PASSIVITA' BREVE) %	CASH FLOW / ATTIVO %	(INDEBITAMENTO PREVIDENZIALE+ TRIBUTARIO) / ATTIVO %
(A) AGRICOLTURA SILVICOLTURA E PESCA	2.8	9.4	92.1	0.3	5.6
(B) ESTRAZIONE (C) MANIFATTURA (D) PROD. ENERGIA/GAS	3.0	7.6	93.7	0.5	4.9
(E) FORN. ACQUA RETI FOGNARIE RIFIUTI (D) TRASM. ENERGIA/GAS	2.6	6.7	84.2	1.9	6.5
(F41) COSTRUZIONE DI EDIFICI	3.8	4.9	103.0	0.4	3.8
(F42) INGEGNERIA CIVILE (F43) COSTR. SPECIALIZZATE	2.8	5.3	101.1	1.4	5.3
(G45) COMM. INGROSSO e DETT. AUTOVEICOLI (G46) COMM. INGROSSO (D) DISTRIB. ENERGIA/GAS	2.1	6.3	101.4	0.6	2.9
(G47) COMM. DETTAGLIO (I56) BAR e RISTORANTI	1.5	4.2	89.8	1.0	7.8
(H) TRASPORTO E MAGAZZINAGGIO (I55) HOTEL	1.5	4.1	86.0	1.4	10.2
(JMN) SERVIZI ALLE IMPRESE	1.8	5.2	95.4	1.7	11.9
(PQRS) SERVIZI ALLE PERSONE	2.7	2.3	69.8	0.5	14.6

Il CNDCEC elabora (e rivede ogni tre anni) appositi indici, in riferimento ad ogni tipologia di attività, che valutati unitariamente fanno presumere la sussistenza di uno stato di crisi dell'impresa*

*L'impresa non ritenga tali indici idonei a far presumere la sussistenza di uno stato di crisi a causa delle proprie specificità, può sostituirli con dei propri a condizione che ne venga attestata la maggior adeguatezza da parte di un professionista indipendente.





Credito, una ricerca per ripartire e rilanciare l'economia

Il monitoraggio

«Risulta importante per l'imprenditore **monitorare costantemente lo stato di salute della propria azienda** attraverso l'analisi dinamica di alcuni indici di bilancio che, se monitorati costantemente, possono costituire dei veri e propri *alert* per l'imprenditore, che dovrà poi procedere con un'analisi più approfondita per individuarne le cause.

Ad esempio per le imprese possono essere utili i sistemi di allerta attraverso analisi gli indicatori della crisi che devono essere monitorati costantemente.

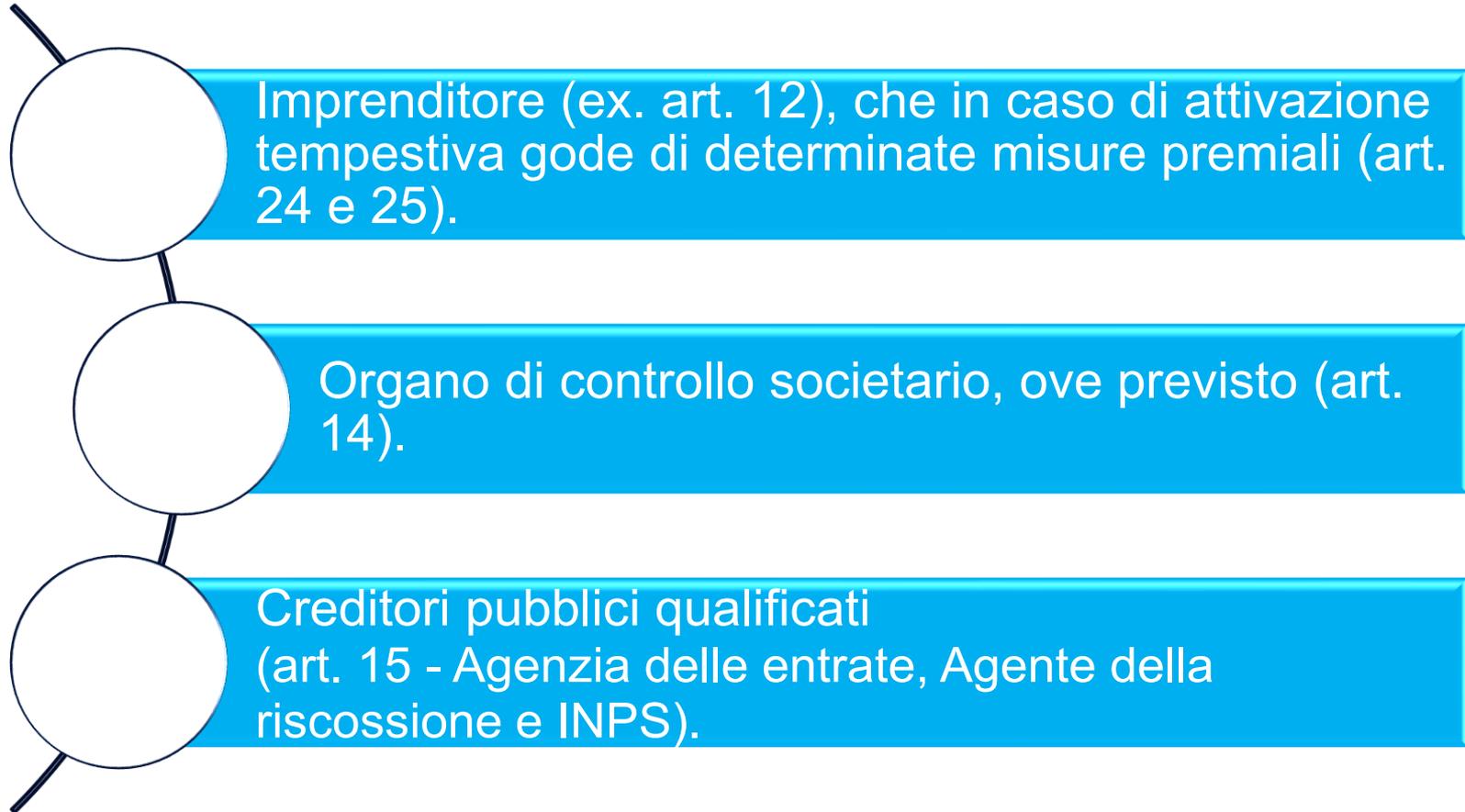
1. Patrimonio netto negativo

2. **DSCR previsionale a 6 mesi**

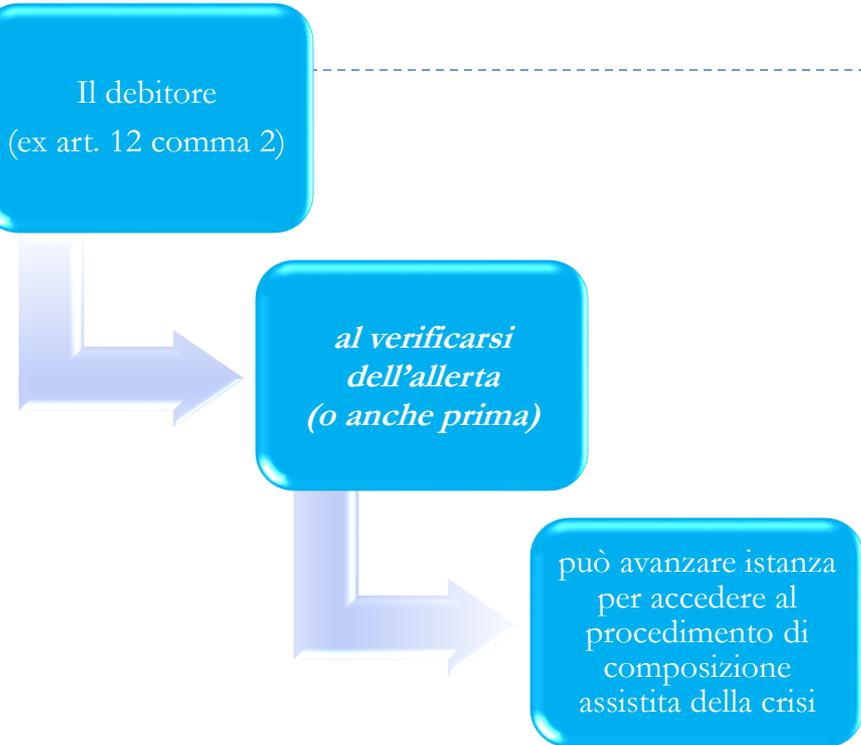
3. oneri finanziari su ricavi
4. patrimonio netto su mezzi di terzi
5. attivo a breve su passivo a breve
6. cashflow su attivo
7. debiti previdenziali e tributari su attivo»



Codice della Crisi e dell'insolvenza: gli attori deputati a segnalare lo stato di crisi, attivando l'allerta



L'istanza del debitore



Le responsabilità degli amministratori

Art.2476
C.C.

Gli amministratori **rispondono verso i creditori sociali per l'inosservanza degli obblighi inerenti alla conservazione dell'integrità del patrimonio sociale. L'azione può essere proposta dai creditori** quando il patrimonio sociale risulta insufficiente al soddisfacimento dei loro crediti. La rinuncia all'azione da parte della società non impedisce l'esercizio dell'azione da parte dei creditori sociali. La transazione può essere impugnata dai creditori sociali soltanto con l'azione revocatoria quando ne ricorrono gli estremi.

Art. 2486
C.C.

Quando è accertata la responsabilità degli amministratori a norma del presente articolo, e salva la prova di un diverso ammontare, il danno risarcibile si presume pari alla differenza tra il patrimonio netto alla data in cui l'amministratore è cessato dalla carica o, in caso di apertura di una procedura concorsuale, alla data di apertura di tale procedura e il patrimonio netto determinato alla data in cui si è verificata una causa di scioglimento di cui all'articolo 2484, detratti i costi sostenuti e da sostenere, secondo un criterio di normalità, dopo il verificarsi della causa di scioglimento e fino al compimento della liquidazione. Se è stata aperta una procedura concorsuale e mancano le scritture contabili o se a causa dell'irregolarità delle stesse o per altre ragioni i netti patrimoniali non possono essere determinati, il danno è liquidato in misura pari alla differenza tra attivo e passivo accertati nella procedura.

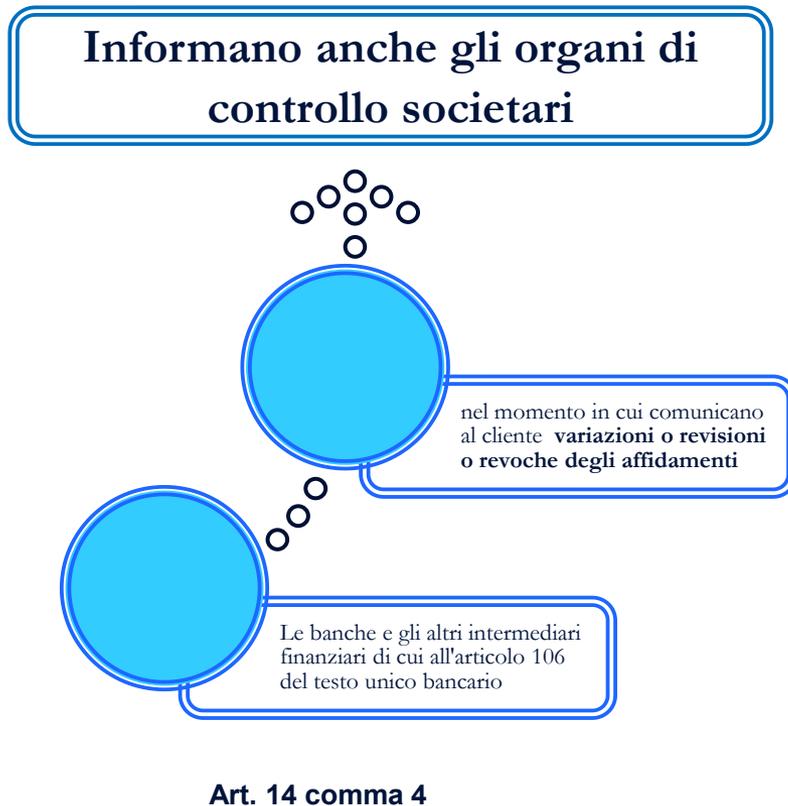
Misure premiali per il debitore



Benefici previsti: riduzione di interessi e/o sanzioni sui debiti tributari, proroga dei termini per il deposito della domanda di concordato preventivo o dell'accordo di ristrutturazione dei debiti, non punibilità di determinati reati nel caso in cui il danno cagionato venga considerato di speciale tenuità.

Procedure di allerta e di composizione assistita della crisi

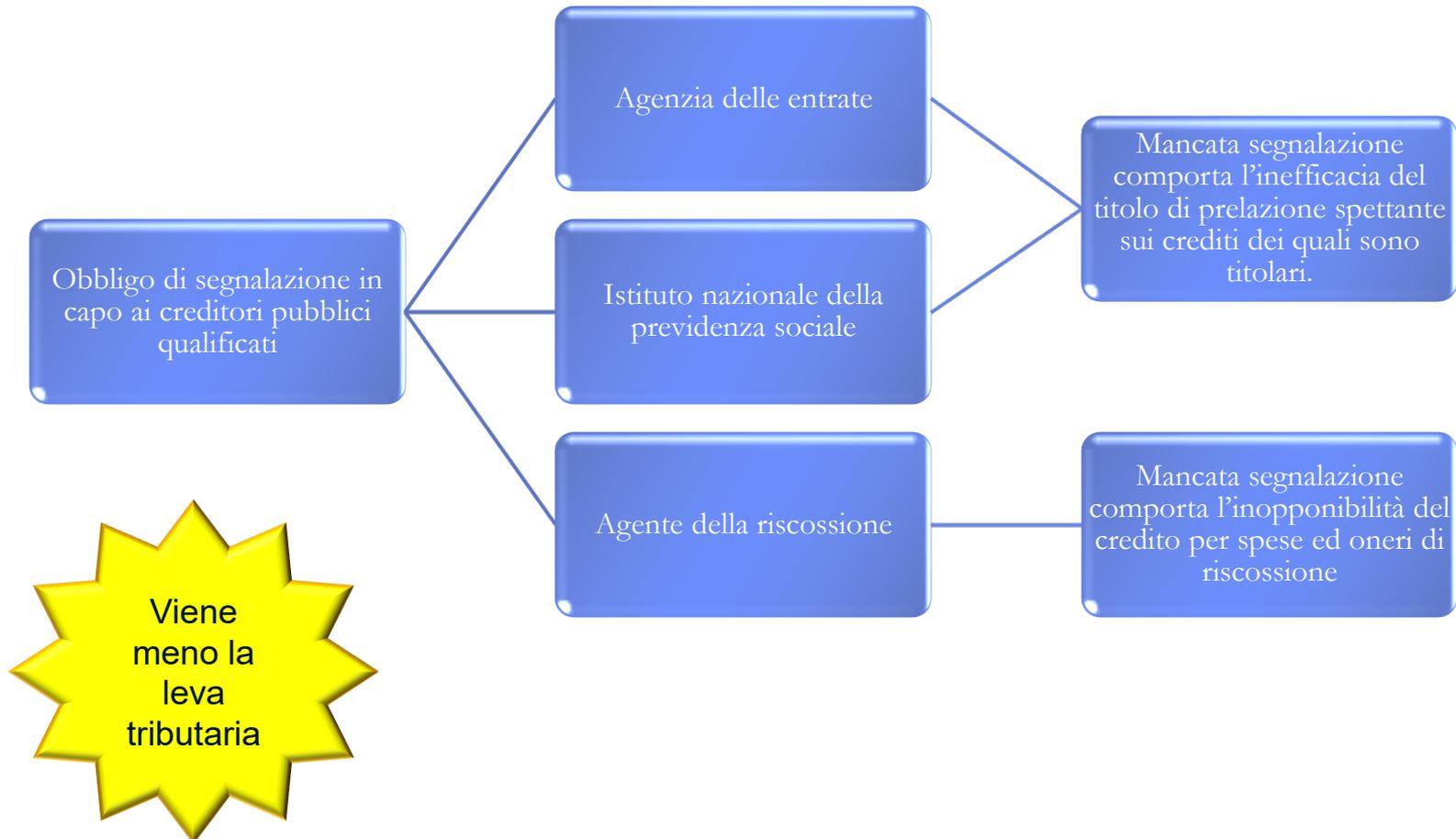
La segnalazione «indiretta» delle banche



Le conseguenze dell'attivazione della procedura sui contratti in essere



Codice della Crisi e dell'insolvenza: creditori pubblici qualificati



Il budget di cassa per il monitoraggio dei cash flow

Il budget di cassa non solo per il calcolo del DSCR

In generale la presentazione di un adeguato prospetto di tesoreria che dimostra la sostenibilità dei debiti nei successivi sei mesi **può costituire prova dell'assenza di uno stato di crisi** rilevante ai fini dell'allerta.*

Le **norme già entrate in vigore**, sugli adeguati assetti organizzativi, mutano sostanzialmente già oggi il contesto in cui operano le aziende. La vigenza immediata di una disposizione di legge che prevede l'obbligatorietà per l'impresa di dotarsi di strumenti di previsione della crisi di impresa e della perdita della continuità aziendale va declinata in **aspetti concreti**, il **primo** dei quali, ad esempio, è la **necessità di implementare una idonea procedura per la tesoreria** aziendale. Se **questo** è già richiesto dalla normativa attuale, allora **cambia** decisamente **il quadro dei rapporti tra l'impresa ed i suoi stakeholders**.

Il nesso eziologico tra mancata adozione degli assetti e responsabilità per danno è da ricondursi spesso all'assenza di un sistema previsionale di tesoreria che consenta agli amministratori, a fronte di indicazioni prospettiche di carenza di flussi finanziari, **di attivarsi tempestivamente con rimedi atti ad affrontare e risolvere la crisi** di impresa. Ciò può avvenire non solo in situazioni di perdita del capitale (con la necessità di ricostituirlo o di andare in liquidazione), ma in circostanze che ne sono prodromiche, quando ad esempio assumono **dimensioni rilevanti gli omessi versamenti fiscali e contributivi, gli scaduti fornitori o bancari**. Si tratta di **circostanze**, queste, tutte **monitorabili in chiave preventiva tramite la tesoreria**. **La mancanza di un sistema di monitoraggio dei flussi di cassa (e dunque l'assenza di adeguati assetti organizzativi) sarà da oggi un elemento da valutare tra le cause della crisi anche in sede di azioni di responsabilità per gli amministratori e gli organi di controllo.****

*CNDCEC Crisi d'Impresa Gli Indici dell'Allerta <http://press-magazine.it/crisi-dimpresa-gli-indici-di-allerta-dei-commercialisti/>

**Guida al codice della crisi d'impresa, Camera di Commercio di Bari - <https://www.ba.camcom.it/info/nuovo-codice-della-crisi-di-impresa-una-guida-pratica-della-camera-di-commercio-di-bari>

Il budget di cassa quale strumento per gestire la tesoreria e migliorare la comunicazione finanziaria

Problemi di liquidità?

«Pilota»
esperto

«Prodotto»
competitivo

Gestione
dei consumi
non ottimale

Il budget di cassa, correttamente redatto e utilizzato nella gestione, è quindi uno strumento di indubbia utilità per prevenire o risolvere squilibri finanziari e un **potente mezzo di comunicazione finanziaria** per migliorare fiducia e reputazione nei confronti degli istituti di credito e degli altri stakeholder*.

Vuoi raggiungere il prossimo traguardo in «sella»?
Ottimizza i «consumi» con il budget di cassa

**Il budget di cassa all'epoca del Covid-19 e non solo*
Professionista Digitale link:

<https://www.professionista-digitale.it/consulenza/budget-di-cassa-all-epoca-del-covid19/>

Le nuove regole per il settore bancario

Il credito prima della pandemia

«Con il rallentamento dell'economia, ***i debiti delle imprese verso le banche sono tornati a contrarsi nei primi mesi dell'anno***; secondo nostre proiezioni basate sullo scenario macroeconomico più recente, ***la riduzione proseguirebbe nel prossimo biennio***. Le ***condizioni di accesso al credito stanno peggiorando, soprattutto per le aziende più piccole***. Da diversi anni, in ragione dell'elevata selettività degli intermediari, ***la crescita del debito bancario è limitata alle imprese finanziariamente più solide e a quelle di maggiore dimensione***»*.

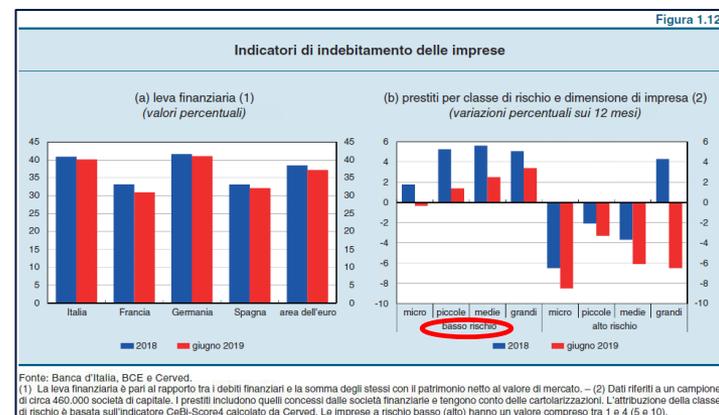
«I prestiti alle imprese sono diminuiti anche sui dodici mesi, ***in misura più pronunciata per le aziende di piccola dimensione***»**.

«Nel primo semestre è proseguita la riduzione dell'indebitamento. La leva finanziaria, scesa di circa un punto percentuale, rimane tuttavia superiore rispetto a quella dell'area dell'euro (fig. 1.12.a).

Al calo, principalmente ascrivibile all'incremento di valore del capitale di rischio, ha contribuito anche la **contrazione dei debiti verso le banche** (-1,0 per cento su base annua in settembre). L'eterogeneità nella dinamica del credito resta molto elevata: **la riduzione si concentra tra le aziende più rischiose**, mentre la crescita prosegue tra le società finanziariamente solide di maggiore dimensione (fig. 1.12.b)»***.

«Se i margini medi applicati ai nuovi prestiti a favore delle SNF sono tornati prossimi alle condizioni prevalenti all'inizio della crisi finanziaria, i criteri di approvazione dei prestiti applicati dalle banche e i margini sui finanziamenti con profilo di rischio più elevato permangono nel complesso più restrittivi»****.

«Il ritmo complessivamente moderato della ripresa del credito bancario alle SNF dal 2014 riflette principalmente il **processo di riduzione della leva finanziaria avviato dopo la crisi e la crescente importanza di fonti di finanziamento alternative**»*****.



* *Rapporto sulla stabilità finanziaria*, Banca d'Italia, maggio 2019

** *Bollettino Economico*, Banca d'Italia, ottobre 2019

*** *Rapporto sulla stabilità finanziaria*, Banca d'Italia, novembre 2019

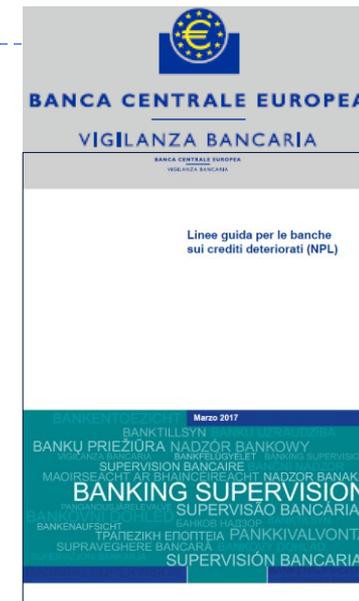
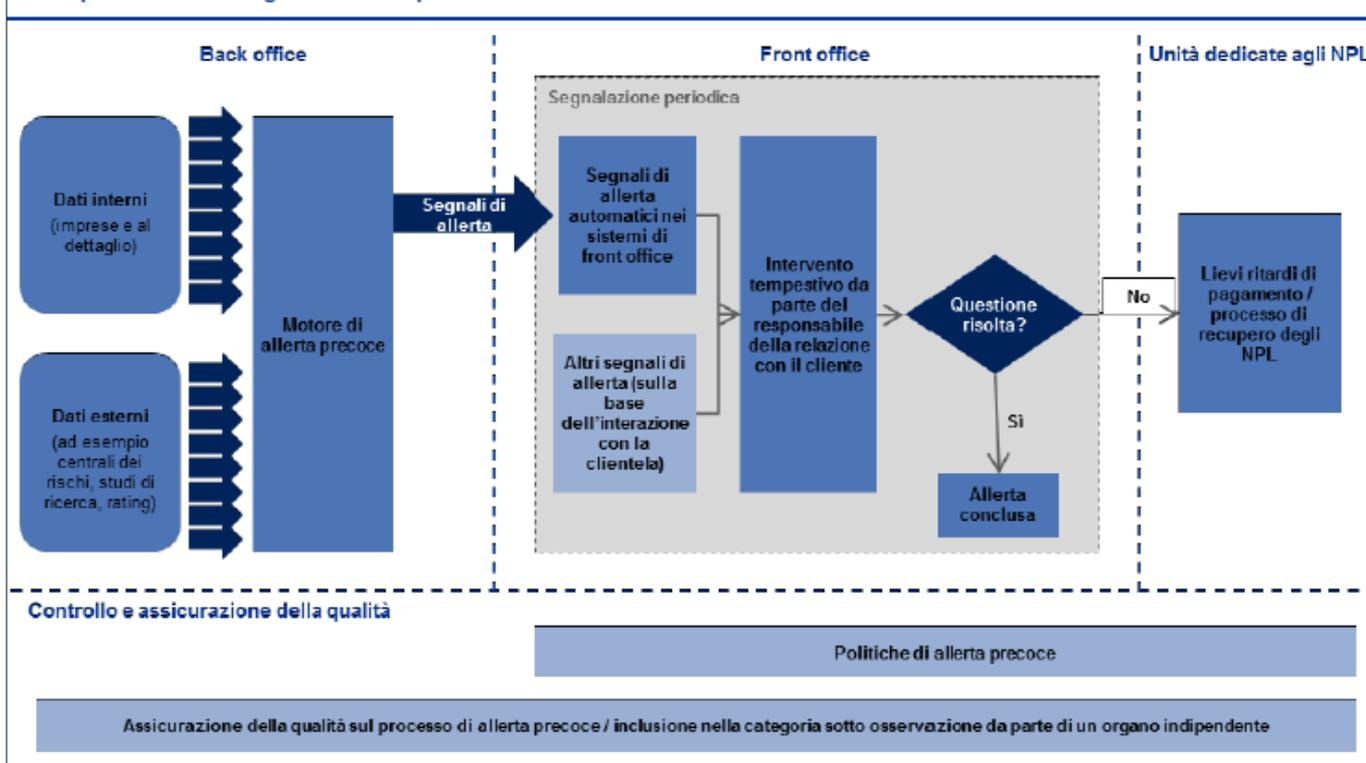
**** *Bollettino Economico BCE n.8*, dicembre 2019

***** *Bollettino Economico BCE*, gennaio 2020

Linee guida BCE per la gestione dei crediti deteriorati NPL

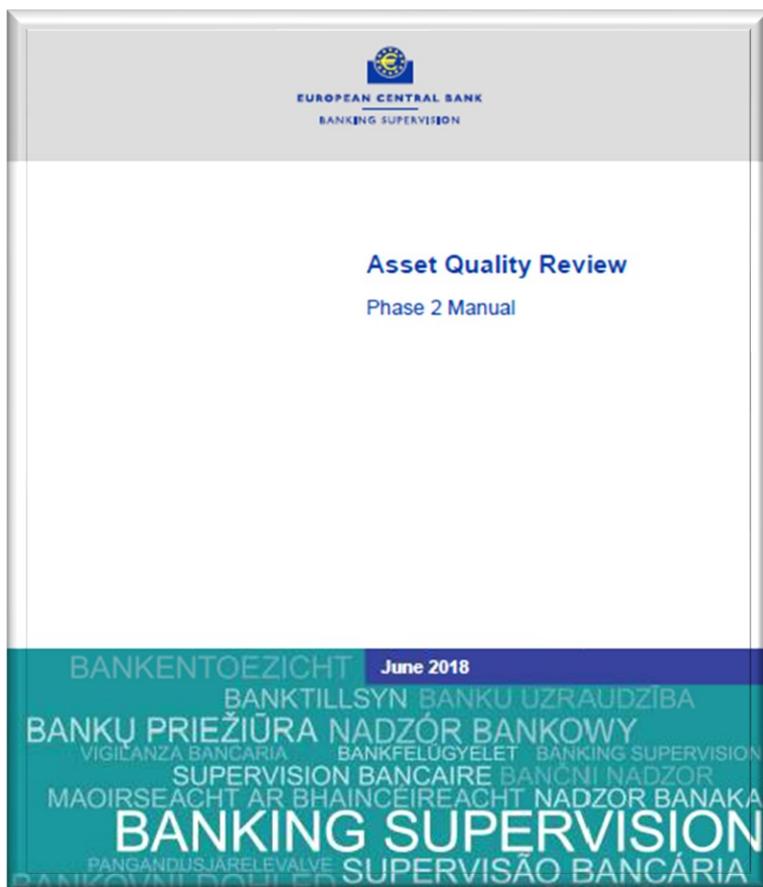
Per **monitorare** i prestiti in bonis e **prevenire il decadimento** della qualità del credito, tutte le banche dovrebbero disporre di procedure e i flussi informativi interni adeguati allo scopo di individuare e gestire potenziali clienti con posizioni deteriorate in uno stadio molto precoce.*

Esempio di metodologia di allerta precoce



* Linee Guida per le banche sui crediti deteriorati (NPL), Banca Centrale Europea – Vigilanza Bancaria, marzo 2017, p. 39

Comprehensive assessment: nuovo manuale AQR giugno 2019



What is the AQR manual?

The AQR manual contains the methodology applied in the execution phase of asset quality reviews (AQRs) on supervised entities in the Single Supervisory Mechanism (SSM). AQRs are carried out by supervisors to review the valuation of banks' assets from a prudential perspective, increase transparency on the condition of their balance sheets and assess the adequacy of their capital levels.

Who uses the AQR manual?

The AQR manual is used by all parties involved in the execution of AQRs. ECB Banking Supervision leads the exercises and conducts central quality assurance. National supervisors from the national competent authorities (NCAs) conduct quality assurance at the national level. External consultants and auditors support the execution of the exercises.

Why have you updated it?

The AQR manual has been updated in order to reflect two major developments in the AQR methodology. First, the entry into force of the new accounting standard IFRS 9 on 1 January 2018. Second, bank business models focused on investment services have become increasingly important for ECB Banking Supervision, in particular in the context of Brexit.

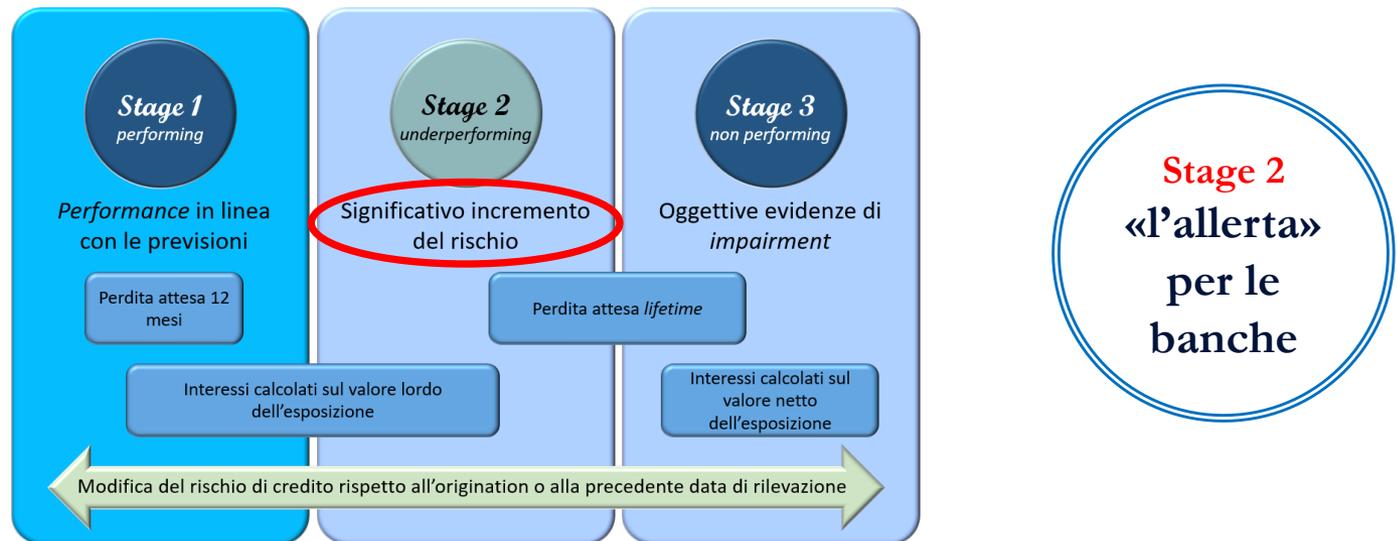
What has changed in the updated AQR manual?

The methodologies for all AQR work blocks now reflect the new accounting rules of IFRS 9, which entered into force on 1 January 2018. The changes ensure alignment in particular with new approaches to determining impairments and classifying financial instruments. The revised methodology for the work blocks focussed on the assessment of provision levels on credit exposures (credit file review and collective provisioning) incorporates the IFRS 9 staging model, which introduces the concept of "significant increase in credit risk since initial recognition", and forward-looking approach to provisioning based on expected credit losses.

Al termine dell'esercizio, **le risultanze possono produrre effetti in termini di evidenza di carenze patrimoniali ("shortfall")** e pertanto impatti diretti sul livello di capitale primario di classe 1 (*Common Equity Tier 1, CET1*) degli istituti oggetto di valutazione.

IFRS 9: un nuovo modello di impairment

Il nuovo principio contabile prevede un modello di impairment finalizzato a consentire la rilevazione delle perdite attese (*expected loss*), mediante la classificazione dei crediti in **tre stage** in funzione del rischio di credito della controparte.



Il modello introduce un'ottica *forward-looking* e prevede un aggiornamento continuo del valore dei crediti con una **rilevazione delle perdite più tempestiva.**

Stage 2: Eventi indicativi di un significativo incremento del rischio (SICR)

Manuale AQR – giugno 2018
SICR - significant increases in credit risk

Backstops for SICR since initial recognition	
Change in probability of default (PD) ¹	Lifetime PD of the exposure on the reporting date exceeds its lifetime PD at initial recognition by more than 200%
Absolute PD level	12-month PD of the exposure on the reporting date exceeds 20%
Delinquency (days past due)	Payments on the exposure are more than 30 days past due
Watch list, forbearance or restructuring status	Exposure is included on the bank's watch list, is flagged as forbore (as per EBA definition) or has been subject to restructuring
Low credit risk exemption	Only exposures with a 12-month PD exceeding 0.3% are to be considered for SICR assessment

SICR



Peggioramento repentino della PD o downrating

Iscrizione all'interno di una watch-list

Forborne

Scaduto di 30 giorni

In termini pratici, i seguenti indicatori sono utilizzati dalle Banche come parametri per individuare un potenziale incremento del rischio di credito ai fini della successiva analisi per l'attribuzione allo Stage 2:

- **mancati pagamenti** o **sconfinamenti** (rileva la presunzione relativa di **30 giorni –senza soglia di rilevanza** - o altra tempistica in presenza di adeguate evidenze statistiche);
- **downgrading** significativo del rating rispetto alla valutazione del merito creditizio in fase di origination;
- **cambiamenti nella PD** che eccedano un determinato livello (cut off);
- iscrizione di una lista di **crediti problematici/watchlist** o attribuzione in gestione ad un team di monitoraggio dedicato a crediti problematici;
- revisione, incluse quelle che ricadono nella definizione EBA di **forbearance** in bonis.

Diviene quindi fondamentale prevenire un significativo incremento del rischio del prestatore, evitando il passaggio da stage 1 a stage 2, e contestualmente agire per eliminare le cause della classificazione, riportando la posizione in stage 1



Inadempimenti persistenti nel rapporto con la banca

Finanziamenti le cui rate sono scadute e non sono state pagate da più di 90 giorni o nei quali il cliente ha utilizzato un importo superiore a quello concesso dalla banca (cosiddetto “accordato”) per un periodo superiore a 90 giorni.

Soglie di rilevanza della nuova definizione di default

Un debito scaduto va considerato **rilevante** quando l'ammontare dell'arretrato **supera entrambe** le seguenti soglie:

- a) **in termini assoluti:** 100 euro per le esposizioni al dettaglio e 500 euro per le altre esposizioni (soglia assoluta);
- b) **in termini relativi:** 1% dell'importo complessivo di tutte le esposizioni verso il debitore facenti capo agli intermediari creditizi e finanziari appartenenti a un medesimo perimetro di consolidamento prudenziale (non rilevano le esposizioni in strumenti di capitale); questa soglia è la stessa per le esposizioni al dettaglio e per le altre esposizioni (soglia relativa).

Inadempimenti persistenti nel rapporto con la banca

Altri requisiti della nuova definizione di default

Non contempla la possibilità di effettuare compensazioni tra esposizioni scadute/sconfinanti e margini disponibili verso il medesimo debitore

**NO
COMPENSAZIONI**

Prevede che il conteggio del 90 gg (180 gg) inizi solo quando l'ammontare scaduto eccede le soglie di rilevanza

**DATA INIZIO
CONTEGGIO**

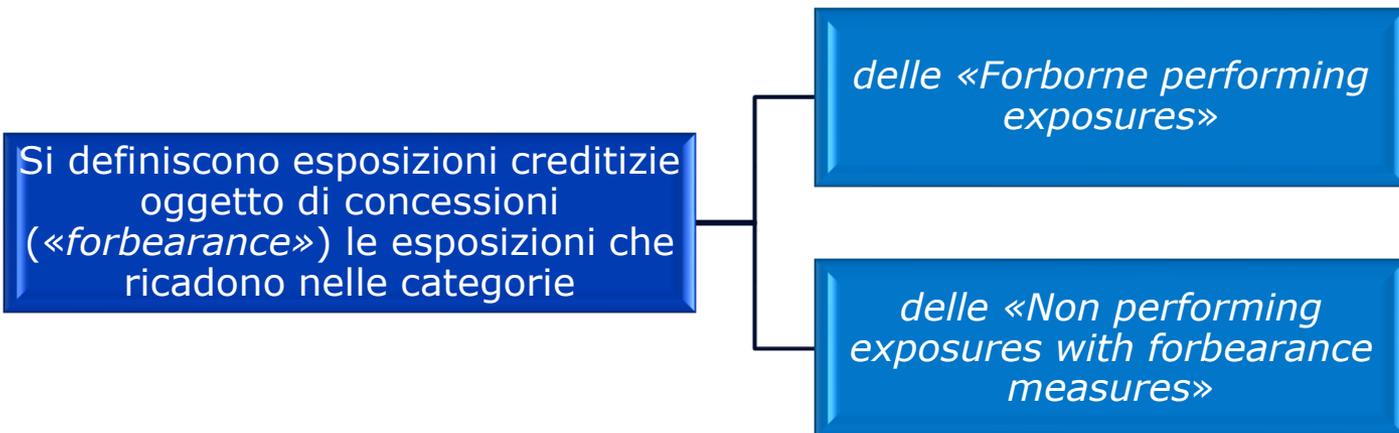
Introduce quale EXIT CRITERIA che un'esposizione precedentemente classificata in stato di default può essere riclassificata in uno stato di non default allorché siano trascorsi almeno tre mesi dal momento che la condizione della classificazione sia venuta meno

EXIT CRITERIA



Nuova definizione di default e attributo di forborne ed exit criteria

Esposizioni oggetto di concessioni (c.d. forbearance)



Esposizioni oggetto di concessioni deteriorate

Singole esposizioni per cassa e impegni revocabili e irrevocabili a erogare fondi che soddisfano la definizione di “*Non-performing exposures with forbearance measures*” di cui all’Allegato V, Parte 2, paragrafo 262 degli ITS (*Implementing Technical Standards*).

Tali esposizioni rientrano, a seconda dei casi, tra le:

Sofferenze

Inadempienze
probabili

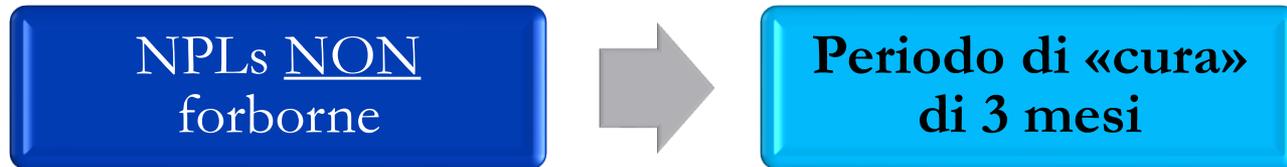
Esposizioni
scadute e/o
sconfinanti
deteriorate

Non formano una categoria a sé stante
di attività deteriorate

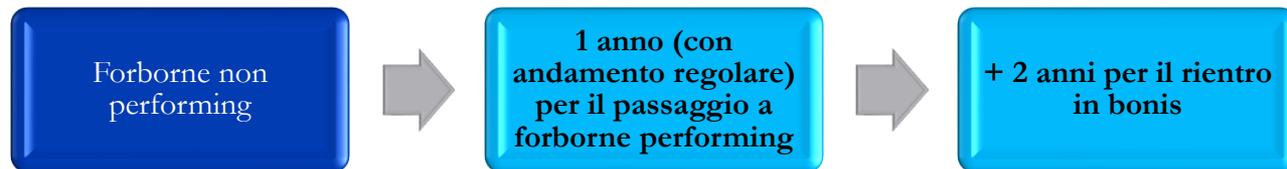


Exit criteria

Gli NPLs non *forborne* che dovessero tornare *in bonis* continueranno ad essere segnalati come deteriorati per un periodo "di cura" di 3 mesi.



Per i crediti *forborne non performing* è invece previsto un periodo di attesa di un anno per il passaggio fra i *forborne performing* e un successivo periodo di attesa di due anni per il rientro *in bonis*.



Orientamenti in materia di concessione e monitoraggio dei prestiti

Cultura del rischio di credito

Assicurare che il credito sia concesso ai
clienti...

...che **al meglio delle conoscenze** dell'ente
al momento della concessione del credito...

...saranno in grado di soddisfare i termini e
le condizioni del contratto...

...e che sia assistito, se nel caso...

...da garanzie reali sufficienti e adeguate



Procedure di erogazione del credito



Raccolta di informazioni e documenti

Focus incentrato sull'autenticità e veridicità delle informazioni



Valutazione del merito di credito

Valutare la capacità attuale e futura del cliente di adempiere le obbligazioni

- A) Consumatori
- B) Microimprese e piccole imprese
- C) Medie e grandi imprese

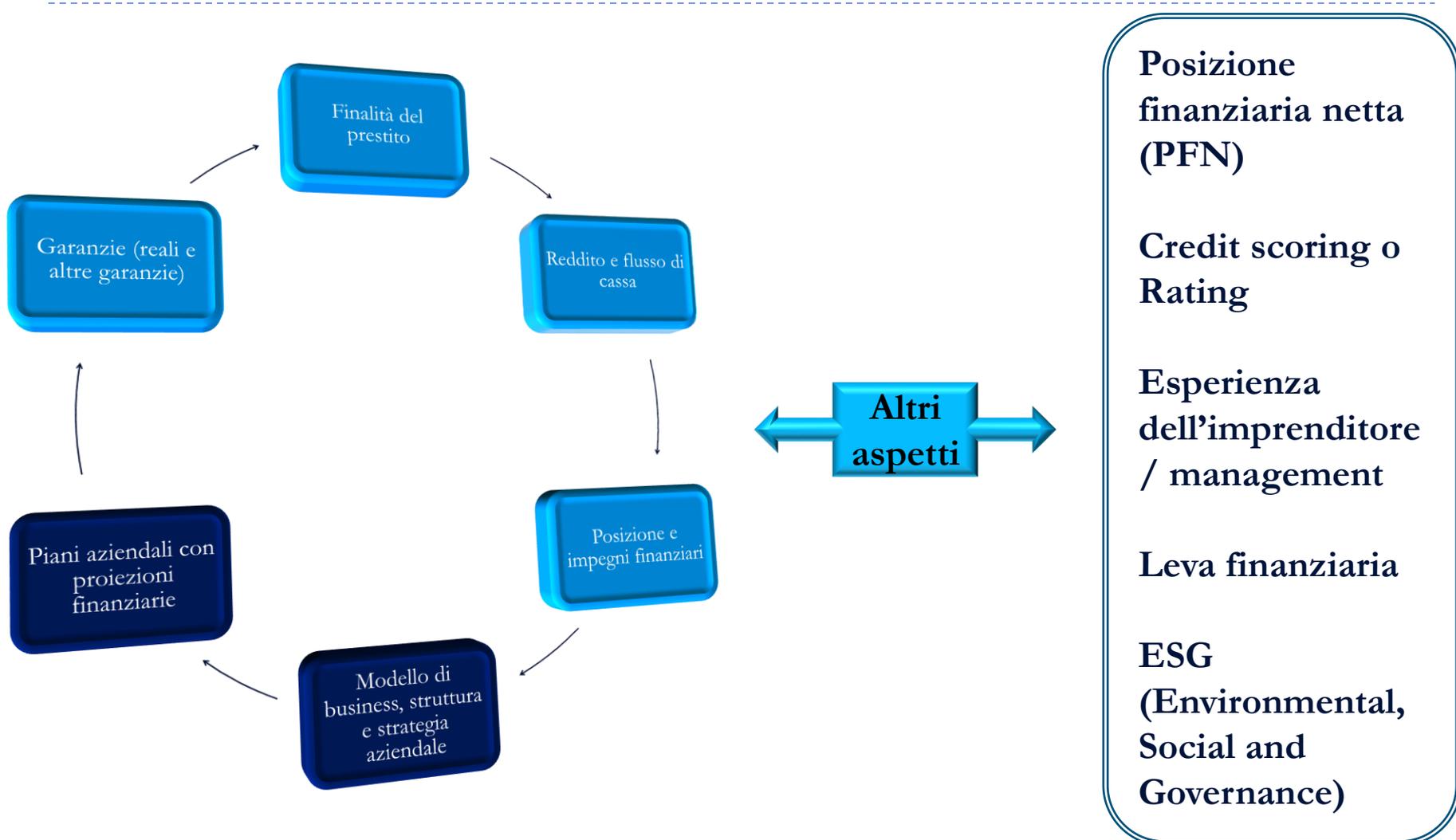


Decisione sul credito

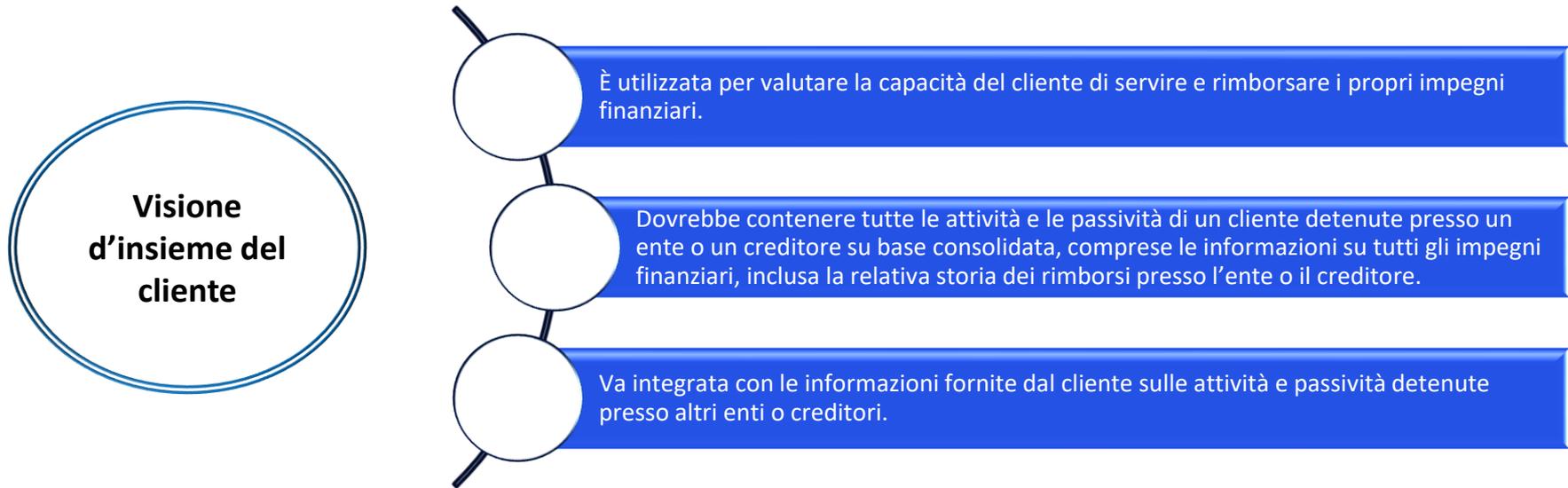
Valutazione adeguatamente documentata che illustri le condizioni richieste per mitigare i rischi



Informazioni per la valutazione del merito di credito dei Microimprese, piccole, medie e grandi imprese



Visione d'insieme



Informazioni presso terzi

Se è probabile che il cliente incontri difficoltà finanziarie nell'adempimento delle obbligazioni derivanti dal contratto di prestito, gli enti e i creditori dovrebbero richiederli una documentazione affidabile che contenga proiezioni realistiche sulla sua capacità di restare solvibile. In questo caso, si possono utilizzare sia **informazioni reperite presso terzi, quali consulenti fiscali, revisori dei conti e altri esperti**, sia informazioni fornite dai mutuatari.

Ruolo Garanzie

Garanzia reale



Nel valutare il merito creditizio del cliente, gli enti dovrebbero porre enfasi su una stima realistica e sostenibile del reddito e del flusso di cassa futuro del cliente, e non sulla garanzia reale disponibile. **La garanzia reale non dovrebbe essere di per sé un criterio dominante per l'approvazione di un finanziamento** e non può di per sé giustificare l'approvazione di un contratto di prestito. La garanzia reale **dovrebbe essere considerata la seconda via d'uscita dell'ente in caso di default o di deterioramento significativo del profilo di rischio** e non la fonte primaria di rimborso.

Garanzia personale



Se un contratto di prestito comporta una qualsiasi forma di **garanzia personale** da parte di terzi, gli enti dovrebbero valutare il livello di protezione fornito dalla garanzia e, **se del caso, effettuare una valutazione del merito creditizio del garante**, applicando le pertinenti disposizioni dei presenti orientamenti, a seconda che il garante sia una persona fisica o un'impresa. Gli enti e i creditori dovrebbero disporre di un livello sufficiente di informazioni e di dati per valutare la garanzia personale e, se del caso, la posizione finanziaria del garante.

Ruolo garanzie



Non un criterio per la concessione del prestito



Ma solo una **seconda via d'uscita** i caso di default

Politiche e procedure per il rischio di credito

Necessario identificare all'interno delle politiche e procedure relative al rischio di credito

Criteria per:

Rischi ESG

Identificare

Valutare

Approvare

Monitorare

Segnalare

Attenuare

Il rischio di credito

Obiettivo



Promuovere un monitoraggio proattivo

Individuare tempestivamente segnali di deterioramento

Gestire la qualità dei crediti, anche mediante la concessione di nuova finanza

Indicatori a disposizione di banche e imprese: un confronto

Un confronto tra i vari indici/indicatori

IFRS 9 e AQR

- 1) Peggioramento repentino della PD o downrating
- 2) Iscrizione all'interno di una watch-list
- 3) Forborne
- 4) Scaduto di 30 giorni

- 1) Capitale proprio ridotto del 50%
- 2) Richiesta di un fin. di emergenza
- 3) Scaduto rilevante verso creditori pubblici o dipendenti
- 4) Decremento rilevante del valore della garanzia reale
- 5) Incremento significativo del LTV ratio
- 6) Riduzione significativa del fatturato
- 7) Perdita di un cliente importante
- 8) Riduzione significativa dei flussi finanziari futuri stimati
- 9) Indice DSCR inferiore a 1,1

- 1) Oltre 90 gg di scaduto su linee di credito
- 2) Violazione di clausole contrattuali

- 1) Il debitore ha presentato istanza di fallimento
- 2) Una delle entità giuridiche del gruppo di clienti connessi del debitore ha presentato istanza di fallimento

Parametri per beneficiare delle misure premiali previste per il debitore (ex art. 25 e 25)



Codice della Crisi



Agenzia delle entrate

L'ammontare totale del debito scaduto e non versato per l'imposta sul valore aggiunto, risultante dalla comunicazione della liquidazione periodica.

È superiore ai seguenti importi:

- a) € 100.000, per VA risultante dalla dichiarazione dell'anno precedente fino a € 1.000.000;
- b) € 500.000, per VA risultante dalla dichiarazione dell'anno precedente fino a € 10.000.000;
- c) € 1.000.000, per VA risultante dalla dichiarazione dell'anno precedente oltre € 10.000.000.

ISA 570

- Indicatori finanziari
- Indicatori gestionali
- Altri indicatori

Fondo di garanzia



Per ragioni di spazio, si riporta solo una delle tabelle con gli indici utilizzati dal Fondo

INPS

Ritardo di oltre sei mesi nel versamento di contributi previdenziali

di ammontare superiore alla metà di quelli dovuti nell'anno precedente e superiore alla soglia di euro 50.000.

Agente della riscossione

La somma dei crediti affidati per la riscossione dopo la data di entrata in vigore del Codice, autodichiarati o definitivamente accertati e scaduti da oltre 90 giorni superi

la soglia:

- a) di € 500.000 per le imprese individuali
- b) di € 1.000.000 per le imprese collettive.

PRINCIPIO DI REVISIONE INTERNAZIONALE (ISA ITALIA)

N. 570 CONTINUITÀ AZIENDALE

Indicatori finanziari

- situazione di deficit patrimoniale o di capitale circolante netto negativo;
- prestiti a scadenza fissa e prossimi alla scadenza senza che vi siano prospettive verosimili di rinnovo o di rimborso oppure eccessiva dipendenza da prestiti a breve termine per finanziare attività a lungo termine;
- indizi di cessazione del sostegno finanziario da parte dei creditori;
- bilanci storici o prospettici che mostrano flussi di cassa negativi;
- principali indici economico-finanziari negativi;
- consistenti perdite operative o significative perdite di valore delle attività utilizzate per generare i flussi di cassa;
- difficoltà nel pagamento di dividendi arretrati o discontinuità nella distribuzione di dividendi;
- incapacità di pagare i debiti alla scadenza;
- incapacità di rispettare le clausole contrattuali dei prestiti;
- cambiamento delle forme di pagamento concesse dai fornitori, dalla condizione “a credito” alla condizione “pagamento alla consegna”;
- incapacità di ottenere finanziamenti per lo sviluppo di nuovi prodotti ovvero per altri investimenti necessari.

Indicatori gestionali

- intenzione della direzione di liquidare l'impresa o di cessare le attività;
- perdita di membri della direzione con responsabilità strategiche senza una loro sostituzione;
- perdita di mercati fondamentali, di clienti chiave, di contratti di distribuzione, di concessioni o di fornitori importanti;
- difficoltà con il personale;
- scarsità nell'approvvigionamento di forniture importanti;
- comparsa di concorrenti di grande successo.

Altri indicatori

- capitale ridotto al di sotto dei limiti legali o non conformità del capitale ad altre norme di legge, come i requisiti di solvibilità o liquidità per gli istituti finanziari;
- procedimenti legali o regolamentari in corso che, in caso di soccombenza, possono comportare richieste di risarcimento cui l'impresa probabilmente non è in grado di far fronte;
- modifiche di leggi o regolamenti o delle politiche governative che si presume possano influenzare negativamente l'impresa;
- eventi catastrofici contro i quali non è stata stipulata una polizza assicurativa ovvero contro i quali è stata stipulata una polizza assicurativa con massimali insufficienti.



ISA 570: CONSIDERAZIONI SPECIFICHE PER LE IMPRESE DI DIMENSIONI MINORI

«**Tra le condizioni particolarmente significative per le imprese di dimensioni minori vi è il rischio che le banche e altri finanziatori possano cessare di sostenere l'impresa**, così come la possibile perdita di un importante fornitore o cliente, di una figura chiave nell'ambito del personale dipendente, ovvero del diritto a svolgere la propria attività garantito da una concessione, da un contratto di distribuzione o da altro contratto.»

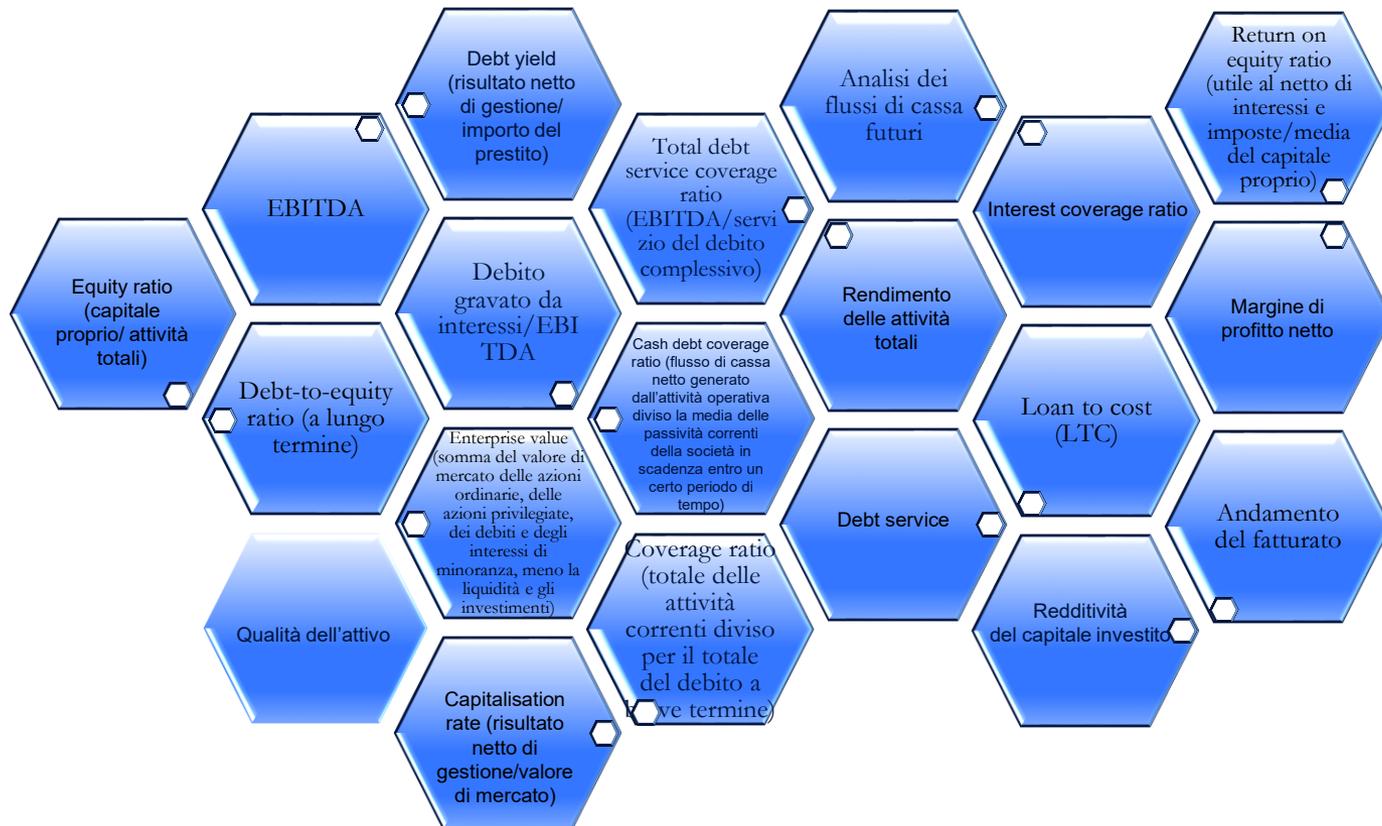
«...il revisore è tenuto a valutare la valutazione della direzione in merito alla capacità dell'impresa di continuare ad operare come un'entità in funzionamento. **Per le imprese di dimensioni minori può risultare appropriato discutere con la direzione sui finanziamenti dell'impresa a medio e lungo termine**, sempre che le assunzioni della direzione siano **supportate da elementi documentali sufficienti e non siano incoerenti** con la comprensione dell'impresa da parte del revisore.»

«Un sostegno permanente da parte dei proprietari-amministratori è spesso importante ai fini della capacità dell'impresa di continuare ad operare come un'entità in funzionamento per le imprese di dimensioni minori. Qualora un'impresa di dimensioni minori sia finanziata in ampia misura da un prestito del proprietario-amministratore, può risultare importante che tali risorse non vengano meno. Per esempio **la continuità di un'impresa di dimensioni minori che versi in difficoltà finanziarie può dipendere dall'eventualità che un prestito del proprietario amministratore sia subordinato rispetto a quelli ricevuti da una banca o da altri creditori, ovvero che egli ottenga un prestito a favore dell'impresa fornendo i propri beni personali a garanzia**. In tali circostanze **il revisore può acquisire appropriati elementi probativi documentali sulla subordinazione del prestito del proprietario-amministratore o sulla garanzia**. Quando un'impresa dipende dal sostegno aggiuntivo del proprietario-amministratore, il revisore può valutare la capacità dello stesso di ottemperare agli obblighi previsti dall'accordo di sostegno. Inoltre, **il revisore può richiedere una conferma scritta dei termini e delle condizioni connessi a tale sostegno e delle intenzioni o della comprensione della situazione da parte del proprietario amministratore.**»



Metriche per la concessione e il monitoraggio del credito

Microimprese, piccole, medie e grandi imprese



I vantaggi della nuova «relazione»

Consente di approfondire le reali motivazione della richiesta di affidamento



agevola la corretta determinazione del fabbisogno finanziario dell'impresa e il giudizio sulla natura, qualità e durata dello stesso



pone le basi per seguire il cliente e le sue necessità con la dovuta flessibilità



- Accedere con maggior facilità ai finanziamenti
- condizioni economiche più favorevoli;
- stabilizzare gli affidamenti anche in presenza di situazioni aziendali difficili

- riduzione del rischio di credito
- minori accantonamenti
- divenire «partner» finanziario dell'impresa





Le imprese prima della pandemia

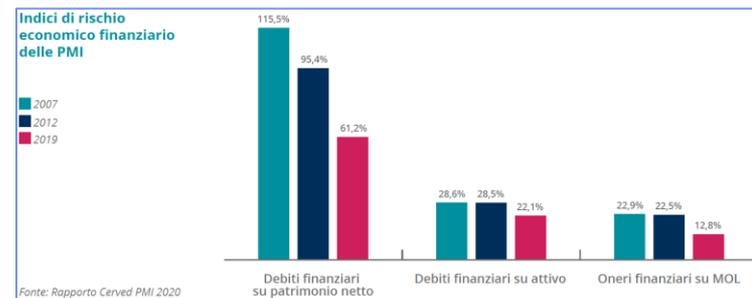
Dal 2007 le PMI si sono sensibilmente rafforzate, soprattutto sotto il profilo patrimoniale. Questo è stato il risultato di un insieme di fattori.

Il supporto e gli incentivi messi in campo dai diversi governi per stimolare l'immissione di capitali nelle imprese

Il cambio di passo del rapporto e del dialogo tra istituzioni finanziarie e imprenditori

Una maggiore consapevolezza e responsabilità degli imprenditori stessi

Allo scoppio della pandemia, quindi, le PMI erano più solide, più patrimonializzate, con un minor livello di indebitamento e un ridotto peso degli oneri finanziari sui conti economici di **quanto lo fossero mai state in passato.**



...v'è da rilevare come sia centrale **l'esigenza di abbattere nettamente l'asimmetria informativa** che ancora sussiste tra le due categorie di operatori economici...

Da parte delle imprese v'è da assimilare la consapevolezza di dover strutturare la propria funzione strategico-finanziaria, anche con figure professionali, che siano in grado di supportare il management nelle attività di analisi, di pianificazione e di monitoraggio sulla cui base poter, da una parte, prendere decisioni ponderate e consapevoli e, dall'altra, realizzare una comunicazione finanziaria adeguata....

In ottica di continuità aziendale, soprattutto nel rapporto banca/impresa, occorre monitorare costantemente il Rating dell'impresa, essere proattivi ed esaminare attentamente probabili scenari "evolutivi" del business aziendale

L'importanza per l'impresa di conoscere la regolamentazione bancaria

L'impresa deve conoscere i criteri adottati dalla Banca per la misurazione del rischio e **deve orientare le scelte economico-finanziarie a criteri compatibili**, in modo da mantenere il Rating e conseguire migliori profili di rischio.

A tal riguardo, è **fondamentale la stretta relazione tra Banca e Direzione finanziaria dell'Azienda**, con il supporto del Consulente specializzato che assume un ruolo pregnante nella definizione delle politiche finanziarie da adottarsi nella gestione aziendale.

La cultura di gestione del rischio di credito

Il nuovo contesto competitivo richiede quindi alle banche **“lo sviluppo di una solida cultura di gestione del rischio di credito,** finalizzata a garantire una miglior allocazione della “risorsa” credito a beneficio dei richiedenti **in grado di attestare la sussistenza di flussi di cassa futuri al servizio del debito,** anche in presenza di eventi avversi.

L’elaborazione da parte delle imprese **di un’adeguata e credibile reportistica, di carattere non solo storico ma soprattutto prospettico,** consente alla banca di eseguire una valutazione approfondita e coerente del merito di credito e del fabbisogno finanziario della controparte.

Inoltre, permette di attivare un **monitoraggio proattivo** della qualità del credito finalizzato ad individuare tempestivamente difficoltà e/o ulteriori fabbisogni finanziari, per intervenire con la necessaria flessibilità anche mediante nuove concessioni, ove opportuno”*.

Il racconto del complesso percorso intrapreso dalla “Direzione Crediti”

**Un percorso – quello intrapreso - che ha cambiato il nostro modo di lavorare al fine di prevedere sinergie e condivisione di obiettivi con tutte le funzioni della banca e in primo luogo con la filiera commerciale, cercando di portare il credito sul territorio e fare credito con il territorio.

* M. De Maio, Direttore Generale BTL Banca del Territorio Lombardo – Gruppo Cassa Centrale Banca *Il Budget di cassa nel rapporto con la banca* Professionista Digitale, link: <https://www.professionista-digitale.it/consulenza/budget-di-cassa-nel-rapporto-con-la-banca/>

**A. Gabrieli, Responsabile Direzione Crediti BTL, Valore aggiunto, Periodico della Banca del Territorio Lombardo, 01-2021



Grazie per l'attenzione

Dott. Giuliano Soldi
Commercialista e revisore legale
Docente e formatore