

**SUPSI**

# Il ruolo dei crediti in bianco per il finanziamento aziendale in Svizzera

---

Studente/essa

**Stefania Gjoni**

---

Corso di laurea

**Economia aziendale**

---

Tipo di documento

**Tesi di Bachelor**



---

Luogo e data di consegna

**Manno, settembre 2018**

**Titolo: Il ruolo dei crediti in bianco per il finanziamento aziendale in Svizzera**

Autore: Stefania Gjoni

Relatore: Helen Tschümperlin Moggi

Tesi di Bachelor in Economia aziendale  
Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana  
Dipartimento economia aziendale, sanità e sociale

Manno, settembre 2018

“L'autore è l'unico responsabile di quanto contenuto nel lavoro”

## Ringraziamenti

Innanzitutto voglio ringraziare la mia relatrice Helen Tschümperlin Moggi che mi ha seguita e consigliata al meglio durante l'intera stesura del mio elaborato di tesi.

Desidero ringraziare in modo particolare Alan Gennusa, Credit Suisse di Locarno, per avermi dedicato del tempo prezioso, ascoltando le mie esigenze e dandomi consigli e suggerimenti per svolgere l'intero lavoro nel modo più completo.

Un altro ringraziamento va anche ai consulenti aziendali di UBS e Banca Stato, rispettivamente il signor Gabriele Amadò e la signora Renata Hämmerli, che mi hanno assistito e dedicato del tempo per sviluppare al meglio la mia ricerca di tesi.

Infine desidero ringraziare la mia famiglia ed il signor Raffaele Ricci che hanno sempre creduto in me, dandomi la forza di svolgere il mio lavoro di tesi al meglio.

## Abstract

Il sistema economico e finanziario di un paese è caratterizzato dalla presenza di piccole e medie imprese, all'interno delle quali la relazione tra l'azienda e la banca rappresenta un elemento molto importante e di forte analisi. Le crisi che si sono manifestate nei sistemi economici e più precisamente la crisi scoppiata nel 2008, ha portato a difficoltà nel finanziamento delle PMI. Il credito bancario ricopre un ruolo fondamentale nel funzionamento del sistema economico di ciascun paese, poiché permette di realizzare numerosi progetti. Il credito in bianco, ossia il finanziamento senza garanzia, è una forma di finanziamento indirizzata a sole imprese e ha registrato negli anni trend sia negativi che positivi; il calo e gli aumenti nella richiesta di questa forma di credito dipendono dalle dimensioni delle imprese richiedenti. La presente tesi risponde al quesito: "qual è il ruolo dei crediti in bianco per il finanziamento aziendale in Svizzera?". Per rispondere a questa domanda, è stato innanzitutto presentato il credito in bianco nelle sue tipologie e successivamente si è approfondita la realtà aziendale, andando ad individuare le necessità di alcune imprese operanti in tre settori diversi.



## Indice

<b>Ringraziamenti</b> .....	<b>III</b>
<b>Abstract</b> .....	<b>V</b>
<b>Indice</b> .....	<b>7</b>
<b>Abbreviazioni</b> .....	<b>9</b>
<b>Indice delle illustrazioni</b> .....	<b>10</b>
<b>Indice delle tabelle</b> .....	<b>11</b>
<b>1. Introduzione</b> .....	<b>12</b>
1.1 Domanda di ricerca e obiettivi .....	13
1.2 Metodologia .....	14
<b>2. I crediti e il finanziamento delle aziende</b> .....	<b>15</b>
2.1 Il credito bancario .....	15
2.2 Le operazioni di credito .....	16
2.3 Le tipologie di credito aziendale .....	18
2.4 I rischi nelle operazioni di credito .....	19
2.5 La garanzia del credito .....	20
<b>3. I crediti in bianco e le varie tipologie di politiche di credito</b> .....	<b>21</b>
3.1 Il credito in bianco e le sue tipologie .....	21
3.2 Diffusione ed evoluzione dei crediti in bianco dal 2007 ad oggi .....	22
3.2.1 Volumi .....	22
3.2.2 Criteri di decisione ed analisi .....	24
3.2.3 Tassi d'interesse .....	26
<b>4. Casi di studio</b> .....	<b>30</b>
4.1 L'erogazione del credito in bianco da parte degli istituti bancari .....	30

4.1.1	Credit Suisse .....	30
4.1.2	UBS .....	32
4.1.3	Banca Stato .....	36
4.2	Analisi delle necessità legate alla richiesta di credito .....	39
<b>5.</b>	<b>Conclusioni .....</b>	<b>44</b>
	<b>Bibliografia.....</b>	<b>47</b>
	<b>Allegati.....</b>	<b>49</b>
	Allegato 1: Credit Suisse - Gli indici per ciascuna categoria di rischio .....	50
	Allegato 2: Classi di rating di Credit Suisse .....	52
	Allegato 3: Banca Stato - Modello di calcolo della capacità d'indebitamento per le ditte individuali.....	53
	Allegato 4: Banca Stato - Modello di calcolo della capacità di indebitamento delle piccole società .....	57
	Allegato 5: Banca Stato - Modello di calcolo per la capacità di indebitamento per le grandi aziende .....	60
	Allegato 6: Traccia delle domande per l'intervista alle PMI ticinesi.....	64
	Allegato 7: Intervista PMI 01 – settore automobilistico .....	65
	Allegato 8: Intervista PMI 02 – settore automobilistico .....	67
	Allegato 9: Intervista PMI 03 – settore dell'edilizia .....	69
	Allegato 10: Intervista PMI 04 – settore dell'edilizia .....	71
	Allegato 11: Intervista PMI 05 – settore della ristorazione .....	73
	Allegato 12: Intervista PMI 06 – settore della ristorazione .....	75

## Abbreviazioni

PMI	Piccole e medie imprese
BNS	Banca Nazionale Svizzera
ALM	Asset Liability Management
USP	Unique Selling Proposition
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization
CT	Capitale dei terzi
TMPC	Tempo medio di pagamento clienti
TMPF	Tempo medio di pagamento fornitori
EBIT	Earnings Before Interests and Taxes
ETP	Exchange Traded Product
CF	Cash Flow
CA	Cifra d'affari
FCF	Free Cash Flow



## Indice delle illustrazioni

Figura 1: La banca come intermediaria del credito .....	16
Figura 2: Il credito di cassa e il credito di firma.....	19
Figura 3: I volumi di credito in bianco richiesti negli anni (2009-2018).....	24
Figura 4: Evoluzione del tasso Libor dal 2007 ad oggi .....	28
Figura 5: I tassi spot sulle obbligazioni della Confederazione svizzera a scadenze diverse .	28
Figura 6: Richiesta di un finanziamento presso UBS.....	33
Figura 7: Calcolo della capacità di indebitamento delle imprese - UBS .....	35

## Indice delle tabelle

Tabella 1: I crediti in bianco dal 2007 ad oggi .....	22
Tabella 2: Affidabilità del credito .....	25
Tabella 3: Capacità di credito.....	25
Tabella 4: Evoluzione del tasso Libor a 6 mesi dal 2007 ad oggi .....	27
Tabella 5: Esempio reale di concessione del credito (Credit Suisse): calcolo parametri.....	32

## 1. Introduzione

“Da sempre chi si occupa dello sviluppo economico e finanziario di un paese osserva con attenzione il finanziamento delle piccole e medie imprese (PMI), nel cui ambito assume una particolare importanza lo studio della relazione tra banca e impresa”. La crisi finanziaria che ha colpito tutto il mondo, manifestatasi nel 2008, ha fatto emergere le difficoltà di finanziamento delle PMI. Nello stesso periodo, si è registrato un calo della produzione industriale come anche un peggioramento delle performance reddituali. Un altro aspetto che si è manifestato con la crisi è stato l’ampliamento dei tempi di incasso dei crediti e ciò ha condotto ad un incremento del capitale circolante operativo; inoltre si sono registrati gli effetti di un nuovo contesto relativo al capitale bancario, ossia Basilea II. Con Basilea II ci si riferisce all’accordo del Comitato di Basilea per la Supervisione Bancaria che ha come obiettivo l’autoregolamentazione della gestione del credito delle banche su scala internazionale. Tutti questi fattori hanno indebolito la capacità dell’impresa di finanziarsi (Birindelli & Modina, 2010). L’economia americana, come anche quella europea, hanno registrato un forte rallentamento e sono entrate in una fase di recessione. L’economia elvetica ha dovuto anch’essa affrontare i problemi derivanti dalla crisi e dal calo registratosi nel commercio mondiale (Banca Nazionale Svizzera, 2009).

All’interno del sistema economico, per un buon funzionamento dell’attività creditizia è fondamentale che ci siano, da una parte, le banche con la messa a disposizione delle possibilità di finanziamento e, dall’altra, una distribuzione efficiente del credito. Una banca creditizia ha come obiettivo principale quello di garantire le funzioni di intermediazione in maniera efficiente. Il modo in cui queste funzioni sono svolte variano da banca a banca; tuttavia gli elementi esaminati sono gli stessi per ciascun istituto bancario. Un primo aspetto analizzato è costituito dagli indicatori finanziari dell’impresa, seguito da una valutazione qualitativa di quest’ultima e dalla valutazione vera e propria della richiesta di credito. L’intera fase di analisi e valutazione della richiesta di finanziamento porta all’attribuzione di un rating all’azienda (Associazione Bancaria Ticinese, 2009).

Le necessità di finanziamento variano a seconda della fase in cui si trova un’azienda. Vi possono essere ad esempio imprese start-up che hanno bisogno di essere finanziate, ma vi possono essere anche casi di imprese che vogliono ampliare la propria attività; il ventaglio di necessità finanziarie è dunque molto ampio. Analizzando l’origine dei fondi finanziari vengono distinti i finanziamenti esterni o interni: ciò dipende dal reperimento del capitale dell’impresa che può avvenire tramite il mercato di crediti o di capitali oppure attraverso l’autofinanziamento (Confederazione Svizzera, 2017).

Negli ultimi otto anni, in Svizzera, si è registrato un minimo mutamento della situazione finanziaria delle PMI: si è registrato un piccolo innalzamento della quota di capitale di terzi. Due terzi delle aziende elvetiche, infatti, si finanzia esclusivamente attraverso il capitale proprio. Il 38 per cento fa ricorso anche al capitale di terzi, ovvero ipoteche, crediti in conto corrente, mutui e leasing. Il 32 per cento delle PMI si avvale di finanziamenti bancari che

risultano essere la forma di finanziamento più utilizzata, nonostante vi sia un trend che registra la perdita di importanza degli intermediari finanziari (SECO, 2017).

Gli istituti bancari distinguono i crediti d'esercizio dai crediti d'investimento; i primi sono di breve termine e sono utilizzati per il finanziamento dell'attivo circolante, mentre i crediti d'investimento sono di lungo termine e indirizzati al finanziamento di immobilizzi. Nel momento in cui viene effettuata una richiesta di credito, la banca oltre all'interesse può esigere una commissione supplementare riscossa ogni trimestre.

Nel caso di un finanziamento in bianco, la figura del creditore non richiede garanzie. Egli fa affidamento esclusivamente sul debitore. Il beneficiario del credito è l'unico soggetto che risponde con il suo patrimonio; normalmente è un'impresa iscritta nel Registro di Commercio che dispone di un giusto capitale proprio, una solida situazione finanziaria e un buon reddito (Repubblica e Canton Ticino, 2018). I crediti in bianco è la forma di finanziamento che non viene quasi mai concessa alle nuove imprese; anche le imprese già esistenti, tuttavia, devono dimostrare di aver ben gestito la propria attività e di aver fatto fronte ai propri impegni per poter ottenere un finanziamento senza garanzie (Confederazione Svizzera, 2015).

## 1.1 Domanda di ricerca e obiettivi

La presente tesi approfondirà il finanziamento aziendale, in particolare l'erogazione dei crediti in bianco per il finanziamento delle aziende nel nostro Paese. Il quesito a cui la tesi cerca di rispondere è: qual è il ruolo dei crediti in bianco per il finanziamento aziendale in Svizzera? I seguenti obiettivi hanno lo scopo di rispondere alla domanda.

Il primo obiettivo vuole descrivere dal punto di vista teorico l'erogazione del credito e i metodi con cui le aziende possono finanziarsi; di questo se ne occuperà il capitolo 2.

Il secondo obiettivo, trattato nel capitolo 3, è analizzare la diffusione e l'evoluzione dei crediti in bianco dalla crisi fino ai giorni nostri.

Il terzo obiettivo della presente tesi è quello di approfondire le varie tipologie di credito in bianco esistenti.

Il quarto obiettivo vuole descrivere le varie politiche di credito, individuando eventuali differenze di erogazione del credito in bianco tra alcuni istituti bancari (UBS, Banca Stato e Credit Suisse); il tutto sarà spiegato nella prima parte del capitolo 4 del presente elaborato.

Il quinto e ultimo obiettivo è quello di comprendere le esigenze delle aziende nella richiesta del credito in bianco in tre settori diversi, ossia il settore automobilistico, il settore della ristorazione e il settore dell'edilizia.

## 1.2 Metodologia

Il metodo di ricerca è stato per la maggior parte qualitativo.

La prima parte di tesi si è concentrata, a livello teorico, sull'analisi del credito e sul finanziamento delle aziende; in particolare descrive gli aspetti relativi al credito bancario e illustra le varie forme di finanziamento delle aziende. In questa prima fase, la ricerca di informazioni è avvenuta prevalentemente tramite l'utilizzo di fonti secondarie, sia online che offline.

La seconda parte, anch'essa teorica, si è focalizzata sui crediti in bianco e sulle politiche di credito. Inizialmente vi è stata una parte di analisi concentrata sulla diffusione e sull'evoluzione dei crediti in bianco a partire dalla crisi; questo ha permesso di approfondire il trend dei volumi di credito, la politica di rischio/credito e l'andamento dei tassi d'interesse nel periodo. Si è poi proseguito con la presentazione del credito in bianco e delle sue tipologie fino a giungere alla descrizione delle diverse tipologie di credito. Anche in questa seconda fase, le fonti secondarie online e offline sono state alla base della ricerca di informazioni e dati.

La terza parte della tesi ha studiato i metodi con cui tre banche svizzere erogano i crediti in bianco. Questa fase comprende tre interviste a tre rilevanti istituti bancari in Svizzera (UBS, Banca Stato e Credit Suisse). Attraverso queste interviste, sono state raccolte informazioni relative al modo in cui le tre differenti banche svolgono la politica di erogazione del credito in bianco ai propri clienti; inoltre, questa ricerca primaria, ha permesso di confrontare i tre istituti bancari e di osservare eventuali differenze all'interno di essi, in termini di crediti in bianco. Successivamente, sono state svolte interviste ad alcune PMI ticinesi con l'obiettivo di comprendere le loro esigenze in merito creditizio, come anche la necessità o meno delle aziende di richiedere dei crediti in bianco. Si è trattata di un'indagine esplorativa e la selezione delle imprese da intervistare si è basata su tre settori differenti (settore automobilistico, settore della ristorazione e settore dell'edilizia).

## 2. I crediti e il finanziamento delle aziende

Questo capitolo ha lo scopo di rispondere al primo obiettivo enunciato nell'introduzione, ossia descrivere il credito bancario e la sua erogazione ed esporre i metodi di finanziamento a cui le aziende possono fare ricorso.

In primo luogo verranno analizzati il credito bancario e le operazioni di credito. Successivamente si andrà ad approfondire il credito aziendale ed in particolare le sue tipologie. Infine si giungerà ai rischi presenti nelle operazioni creditizie e alla garanzia del credito.

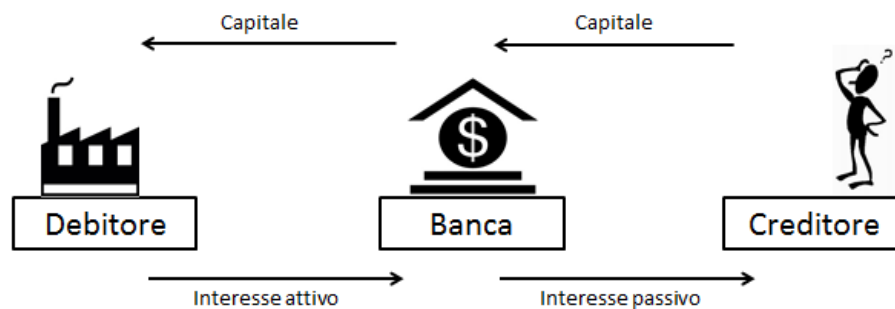
### 2.1 Il credito bancario

Il credito bancario ha un ruolo molto importante nella nostra economia. Esso è stato ed è tuttora un elemento di forza che ha permesso, nei paesi industrializzati, di realizzare numerosi progetti che non si sarebbero concretizzati nel caso in cui il credito non fosse esistito. È proprio questo il motivo per cui, sin dalla rivoluzione industriale, le operazioni di credito degli istituti bancari non hanno conosciuto freni. In Svizzera il credito bancario ammonta attualmente a 1'784 miliardi di franchi (BNS, 2018); può dunque essere ritenuto un pilastro per l'economia moderna. Un credito per l'acquisto di un'abitazione tanto desiderata oppure di un macchinario, come anche un credito per poter finanziare l'arredamento della propria casa, rappresentano alcuni esempi in cui si può far ricorso ad un istituto bancario.

La banca, attraverso le operazioni passive, prende capitali e li fornisce in forma di credito attraverso le operazioni attive. L'istituto bancario richiede ai propri debitori un interesse, denominato interesse attivo, come compenso. L'importo di quest'ultimo dipende dalla domanda e dall'offerta, ossia dalle operazioni attive e da quelle passive.

È importante distinguere il credito diretto dal credito indiretto. Il primo prevede un rapporto diretto tra la figura del debitore e quella del creditore; quest'ultimo pretende dal debitore il pagamento di una somma di denaro o una prestazione. Nel credito indiretto, invece, vi è la banca che si pone come intermediario tra i due soggetti.

La figura seguente illustra la funzione della banca come intermediaria del credito tra la figura del debitore e quella del creditore, ovvero il credito indiretto.

**Figura 1: La banca come intermediaria del credito**

Fonte: Elaborazione propria

Si può osservare la direzione del flusso relativo alle due tipologie di interesse. L'interesse attivo, che parte dal debitore e arriva alla banca, definisce il prezzo per i crediti e rappresenta un ricavo per l'istituto bancario, mentre l'interesse passivo, dalla banca al creditore, costituisce il prezzo per i fondi di risparmio e dunque un costo per la banca. La differenza fra interessi passivi e interessi attivi determina il margine d'interesse e costituisce una fonte di reddito molto importante per la banca derivante dall'attività di intermediazione.

## 2.2 Le operazioni di credito

Le operazioni di credito non hanno origine dal momento in cui la banca decide di prestare denaro, bensì dall'accettazione dei fondi che la propria clientela decide di affidarle. La banca deve essere in grado, in qualsiasi momento, di rendere al creditore l'intero importo; essa deve infatti rispettare i principi fondamentali relativi alla concessione di credito.

La richiesta di credito e l'offerta di denaro non seguono entrambe la stessa direzione: se abbiamo da una parte una crescita nella domanda di credito parallela ad un aumento della propensione al consumo e degli investimenti in fasi di espansione economica, dall'altra vi è la diminuzione del fabbisogno creditizio affiancata ad un incremento della tendenza al risparmio in fasi di rallentamento dell'economia. L'istituto bancario deve quindi osservare attentamente l'evoluzione e l'andamento economico e non può fare a meno di considerare l'aspetto relativo ai flussi monetari passivi per poter far fronte a situazioni caratterizzate da cicli economici recessivi.

La politica creditizia della banca è costituita da determinate condizioni quadro a cui l'istituto deve attenersi nello svolgimento della propria attività. Una prima regola è la regola d'oro della liquidità bancaria; la sua forma originale prevedeva per la banca il finanziamento dei prestiti a breve termine con i capitali passivi a breve termine e quello dei prestiti a lunga scadenza con capitali passivi anch'essi a lungo termine. In una forma più moderna e recente, la regola d'oro della liquidità bancaria definisce che la banca deve essere sempre in grado di rimborsare i capitali passivi nei termini stabiliti, rispettando i vari accordi pattuiti: si

parla di Asset Liability Management (ALM), ovvero il processo di gestione delle attività e passività.

In tutte le operazioni di credito, l'istituto bancario deve rispettare tre obiettivi: la liquidità, la redditività e la sicurezza. Il primo obiettivo indica come la banca non può utilizzare l'intero importo di capitale di terzi e di capitale proprio per le operazioni di credito; essa deve conservare una parte di capitale come riserva di liquidità, al fine di soddisfare le richieste di prelievo dei propri clienti e di rispettare le disposizioni legali in termini di liquidità. Inoltre anche la banca, come le aziende, ha in un certo modo l'obiettivo di creare un reddito, definito per gli istituti bancari margine d'interesse. Questo margine ha lo scopo di coprire i costi d'esercizio bancari, di realizzare accantonamenti per la copertura di un possibile rischio di credito e delinea la quota di profitto che la banca realizza attraverso le operazioni di credito. Ogni tipo di credito è caratterizzato da costi e rischi diversi e questo comporta l'applicazione di tassi d'interesse differenti fra loro. Il terzo obiettivo, la sicurezza, definisce l'impegno della banca nei confronti dei propri clienti, investendo il denaro prestato nel modo più sicuro possibile. È proprio per questo aspetto importante rappresentato dalla sicurezza che ogni istituto decide di verificare la capacità e l'affidabilità del debitore e più precisamente la sua solvibilità.

Il credito è concesso principalmente per due scopi. Il primo scopo è relativo al credito come mezzo per finanziare gli investimenti di un'azienda: esso è chiamato credito alla produzione. L'acquisto di materie prime, di macchinari oppure di prodotti finiti ne rappresentano alcuni esempi. Il target del credito alla produzione è costituito da imprese e aziende di produzione.

Il secondo scopo è quello rappresentato dal credito al consumo, ovvero un credito concesso per acquistare beni destinati ad uso esclusivamente privato: non vi è dunque il finanziamento per la creazione di nuovi beni, bensì una necessità a carattere privato. Come dice il nome stesso, questo credito ha lo scopo di finanziare e sostenere il consumo delle famiglie.

Per quanto concerne la durata di un credito, si possono distinguere due categorie: il credito d'investimento e il credito d'esercizio. Il primo è rivolto a imprese che necessitano di finanziamenti per l'acquisto di macchinari, impianti, e dunque di sostanza fissa ed è concesso a medio-lungo termine. Il credito destinato ad aziende che esigono un rafforzamento temporaneo della propria sostanza circolante, oppure una copertura finanziaria in grado di assicurare i ricavi derivanti da vendite di merce o dalla prestazione di servizi, rappresenta il credito d'esercizio. Quest'ultimo ha una durata di breve termine e dunque minore rispetto al credito d'investimento.

Da questo capitolo in poi ci si focalizzerà esclusivamente sul credito aziendale, in quanto la tesi vuole approfondire il credito in bianco per il finanziamento delle aziende: l'utilizzo della parola "cliente" farà dunque riferimento all'azienda.



## 2.3 Le tipologie di credito aziendale

Il credito bancario si suddivide in due forme: il credito di cassa e il credito di firma. Il criterio di questa suddivisione riguarda la tipologia di effetto che il credito ha sul bilancio della banca.

### Credito di cassa

Nel credito di cassa, l'istituto bancario presta denaro al proprio cliente, da cui richiede il pagamento di un interesse come compenso. Il cliente inoltre si impegna a restituire alla banca l'intera somma di denaro ricevuta in prestito. Questa tipologia di credito deve essere iscritta all'attivo e si riflette dunque sul bilancio bancario. Vi sono tre forme differenti di credito di cassa:

- Credito in conto corrente;
- Mutuo/prestito;
- Anticipo/mutuo fisso.

Il credito in conto corrente consiste nella messa a disposizione di un certo limite di credito e si manifesta quando i bisogni del cliente superano l'importo depositato sul proprio conto. In questo caso possono essere effettuati prelievi fino al limite di credito fissato dalla banca. Inoltre il calcolo degli interessi viene effettuato sull'importo di credito utilizzato.

Con mutuo/prestito si intende l'erogazione di una somma di denaro per il finanziamento di acquisti importanti come ad esempio macchinari, un'abitazione, un'automobile. È possibile utilizzare l'intero importo una volta sola, mentre la modalità di rimborso viene convenuta precedentemente tra la banca e il cliente che usufruisce di questa forma di credito. In questo caso il calcolo degli interessi avviene sull'importo dovuto.



L'anticipo/mutuo fisso rappresenta l'importo messo a disposizione dalla banca per un certo periodo al fine di far fronte, ad esempio, a momenti di carenza di liquidità. Si tratta di un credito a breve termine, i cui interessi sono calcolati sull'importo dovuto e sono fissi per l'intera durata del credito.

### Credito di firma

Nel credito di firma, invece, la banca si impegna a proprio nome a favore del debitore e dunque mette a disposizione la propria solvibilità. Il creditore, data la non possibilità del debitore a far fronte ai propri impegni, si rivolge alla banca; è proprio quest'ultima che assume e garantisce l'obbligazione del debitore.

In questa tipologia di credito e dunque per questo servizio svolto dalla banca, vi è una commissione che viene conteggiata in base al genere di impegno e alla presenza o meno di garanzie. La banca non riceve un interesse, bensì una commissione. Il credito di firma, a differenza del credito di cassa, figura come un'operazione fuori bilancio e dunque non viene scritto all'attivo dei conti economici dell'istituto. La figura seguente illustra il differente effetto sul bilancio delle due tipologie di credito.

**Figura 2: Il credito di cassa e il credito di firma**

Credito di cassa		Credito di firma	
<b>Bilancio</b>		<b>Bilancio</b>	
Attivi	Passivi	Attivi	Passivi
			
<b>Conto economico</b>		<b>Conto economico</b>	
Costi	Ricavi	Costi	Ricavi
	Ricavo da interesse		Reddito da commissione

Fonte: Elaborazione propria

Si può infatti osservare come nel credito di firma, la richiesta creditizia rappresenta un'operazione fuori bilancio (evidenziata con il rettangolo blu) ed è registrata nel conto economico della banca; differente è il caso del credito di cassa in cui, sia a bilancio sia nel conto economico, vi è una voce relativa al credito.

## 2.4 I rischi nelle operazioni di credito

Le operazioni di credito presentano principalmente tre rischi:

- Il rischio di perdita;
- Il rischio d'interesse;
- Il rischio ecologico.

Il rischio di perdita rappresenta l'insolvibilità del debitore. È il caso in cui quest'ultimo non è più in grado di rimborsare il debito e non riesce più a pagare gli interessi: si manifesta il rischio chiamato delcredere.

Il rischio d'interesse è relativo ad una riduzione della redditività bancaria e dunque rappresenta gli impatti sul margine d'interesse, dovuti alla variazione del livello degli interessi. Gli interessi attivi e passivi della banca non presentano cambiamenti paralleli; di norma i fondi attivi sono vincolati maggiormente rispetto ai fondi passivi.

Il rischio ecologico ha preso importanza negli ultimi anni, in quanto si è iniziato a mettere un accento agli aspetti relativi all'ambiente; questo rischio ha assunto una certa rilevanza anche nell'analisi della solvibilità.

## 2.5 La garanzia del credito

La garanzia del credito ha il compito di fornire alla figura del creditore una sicurezza in termini di soddisfazione del credito. Per quanto concerne questo aspetto, vi è una suddivisione del credito che va a definire il modo in cui “l’operazione di garanzia” viene svolta.

Un prima tipologia è il credito con garanzia reale. In questo caso la copertura del credito può avvenire attraverso titoli, merci o fondi che vengono messi a pegno da parte del debitore e quindi attraverso un certo valore patrimoniale. Questo credito è infatti chiamato anche credito con pegno.

Vi è poi la possibilità di dare, a garanzia del rimborso, tutto il proprio patrimonio oppure far sì che una terza persona si renda garante per il pagamento dell’intero ammontare del debito. Si parla dunque di credito personale garantito e credito contro fideiussione (sociale).

Infine vi è anche un credito definito in bianco: non vi è alcuna garanzia, neppure accessoria, per il rimborso e la banca si basa su determinati aspetti relativi al debitore come ad esempio il suo buon nome e il suo patrimonio. I rischi in questo caso per la banca sono molto elevati in quanto non vi è nulla che vada a garantire all’istituto il sicuro adempimento a rimborsare il debito.

Nel prossimo capitolo si approfondirà in modo molto dettagliato il credito in bianco, andando ad analizzare le varie tipologie e l’evoluzione di quest’ultimo negli anni.

### **3. I crediti in bianco e le varie tipologie di politiche di credito**

Il capitolo precedente ha fornito una prima analisi generale del credito bancario, definendo quali sono le sue caratteristiche, e ha descritto quali sono gli obiettivi perseguiti nelle operazioni di credito. Si è focalizzato sul credito aziendale e più precisamente sulle varie tipologie di quest'ultimo. Ha inoltre enunciato i vari rischi possibili e ha fatto un accenno anche alla garanzia del credito, ossia in che modo il debitore può assicurare il pieno adempimento dei suoi "doveri creditizi".

Facendo riferimento proprio a quest'ultimo aspetto, in questa parte della tesi verrà approfondito il credito in bianco. Questo capitolo andrà a rispondere al secondo e al terzo obiettivo, presentati nell'introduzione.

#### **3.1 Il credito in bianco e le sue tipologie**

Il credito in bianco rappresenta un credito non garantito, a fronte del quale non viene fornita alcun tipo di garanzia. L'istituto bancario che fa da creditore e presta denaro, nel caso di questo tipo di credito, non richiede garanzie; si basa dunque sul nome del debitore e sul suo patrimonio. Questa tipologia di credito è indirizzata esclusivamente ad una clientela commerciale, quindi a sole persone giuridiche.

Abitualmente coloro che beneficiano del credito in bianco sono aziende che possiedono un appropriato capitale proprio, una buona situazione finanziaria e una buona redditività.

Il credito in bianco si suddivide in due categorie:

- Il credito d'esercizio;
- Il credito d'investimento.

Il credito d'esercizio è concesso alle imprese che hanno una necessità temporanea di rafforzamento della propria attività circolante; l'impresa vuole assicurare la copertura finanziaria e vuole finanziare temporaneamente le materie prime, i prodotti semilavorati, le merci e i servizi. Questo credito è concesso anche a imprese che hanno bisogno di liquidità in alcuni periodi dell'anno, come ad esempio un albergo che vuole coprire delle lacune di liquidità nelle stagioni in cui il numero di turisti aumenta a dismisura. Solitamente il credito d'esercizio (in bianco) è concesso sotto forma di credito in conto corrente.

Il credito in bianco d'investimento è concesso, invece, ad aziende che vogliono finanziare la propria sostanza fissa e quindi effettuare investimenti, come l'acquisto di un determinato macchinario oppure la ristrutturazione degli interni dei propri immobili. Questo credito è concesso normalmente sotto forma di prestito o di anticipo fisso.

## 3.2 Diffusione ed evoluzione dei crediti in bianco dal 2007 ad oggi

In questa parte dell'elaborato si analizzeranno i volumi di crediti senza garanzia richiesti; si andranno infatti a suddividere le aziende in base alla loro dimensione, valutata in numeri di persone impiegate al loro interno, e si osserverà l'ammontare di crediti in bianco concesso negli anni. Successivamente si andranno ad analizzare i vari criteri di decisione ed analisi utilizzati per la forma di finanziamento senza garanzia. Infine vi sarà un'analisi dei tassi di interesse, sempre dalla crisi fino ai giorni nostri.

### 3.2.1 Volumi

Il credito in bianco, come affermato in precedenza, è un credito non garantito rivolto esclusivamente ad imprese commerciali. Al fine di comprendere al meglio le necessità finanziarie è stata svolta un'attenta analisi relativa ai crediti in bianco richiesti in Svizzera, dalla crisi finanziaria del 2007 fino ai giorni nostri, presentati nella tabella seguente.

**Tabella 1: I crediti in bianco dal 2007 ad oggi**

Crediti in bianco	Aziende con max. 9 dipendenti	Aziende dai 10 ai 49 dipendenti	Aziende dai 50 ai 249 dipendenti	Aziende con più di 250 dipendenti	Imprese pubbliche
<b>Marzo 2009</b>	59.969.000	8.638.000	10.604.000	13.551.000	14.923.000
<b>Marzo 2010</b>	55.075.000	8.746.000	10.795.000	11.587.000	15.295.000
<b>Marzo 2011</b>	30.969.000	9.033.000	10.367.000	11.596.000	17.305.000
<b>Marzo 2012</b>	31.461.000	8.994.000	9.952.000	13.482.000	17.246.000
<b>Marzo 2013</b>	32.339.000	7.450.000	10.174.000	13.602.000	17.842.000
<b>Marzo 2014</b>	37.166.000	7.767.000	10.304.000	13.923.000	25.059.000
<b>Marzo 2015</b>	24.153.000	8.165.000	9.991.000	17.449.000	24.309.000
<b>Marzo 2016</b>	23.247.000	8.153.000	9.876.000	15.302.000	23.690.000
<b>Marzo 2017</b>	20.973.000	8.342.000	10.211.000	17.901.000	23.321.000
<b>Marzo 2018</b>	18.654.000	9.422.000	9.913.000	21.658.000	22.296.000

**Fonte: Banca Nazionale Svizzera (BNS, 2018)**

La tabella riprende i dati da marzo 2009 (primo anno disponibile dalla crisi finanziaria del 2007) al mese di marzo di quest'anno e li suddivide per dimensione di impresa, valutata in base al numero di dipendenti impiegati all'interno di quest'ultima. Si è voluto includere anche le imprese pubbliche, ma solo a scopo di analisi in termini di volumi di crediti in bianco da esse richieste negli anni; questo poichè la tesi si focalizza sulle necessità delle PMI.

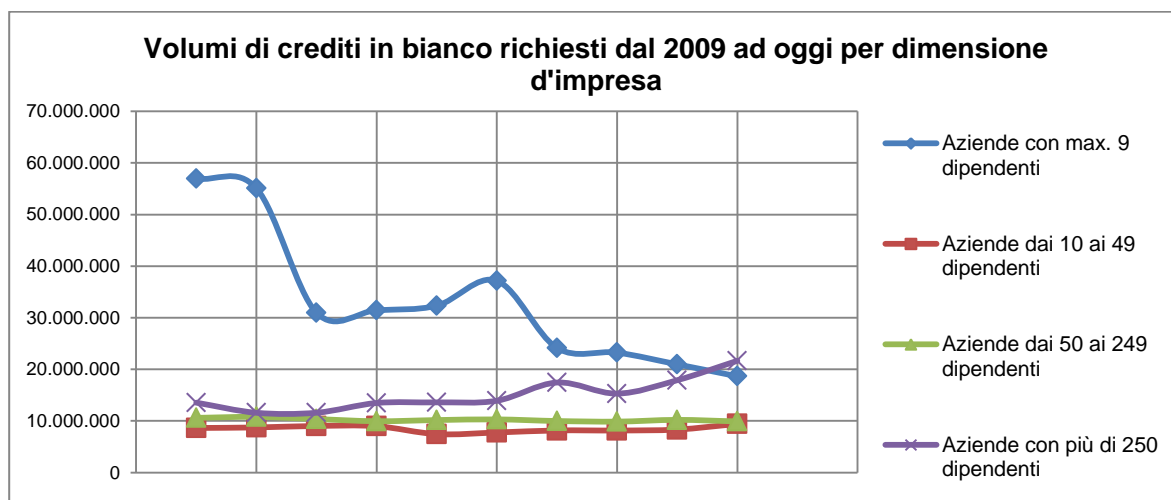
Le imprese svizzere con un numero massimo di nove dipendenti hanno registrato nel 2009 un importo superiore ai 55 milioni di CHF di crediti in bianco richiesti: si tratta di una cifra che, con il passare degli anni, ha registrato un continuo calo registrando nel marzo 2018 un importo di circa 19 milioni di CHF (pari al -67,2% dall'importo del 2009). I motivi di questo calo sono principalmente la congiuntura economica in Ticino difficoltosa specialmente nel settore del turismo/commercio al dettaglio e parabancario e l'aumento progressivo nel pagamento delle fatture (media al di sopra del mese e mezzo). (Gennusa, 2018)

Le imprese con un numero compreso tra le 10 e le 49 persone impiegate hanno, invece, registrato un aumento negli anni fino al 2011; successivamente l'ammontare di crediti in bianco richiesti è calato dello 0.43% in un anno, per poi riprendere nuovamente ad aumentare, con un importo mai registrato prima ossia superiore ai 9 milioni di CHF di crediti in bianco richiesti nel 2018. Un andamento più o meno stabile è stato registrato dalle aziende con un numero di dipendenti dai 50 ai 249: l'importo di crediti in bianco richiesti si aggira intorno ai 10 milioni di CHF. Negli anni successivi alla crisi, più precisamente dal 2009 al 2011, si sono registrate le cifre più elevate in termini di crediti senza garanzie da esse richiesti.

Per quanto concerne le aziende con più di 250 dipendenti, a partire dal 2011, vi è stato un continuo aumento di crediti in bianco richiesti registrando un calo solo nel 2016. Nel 2018 si è addirittura giunti ad una cifra superiore ai 21 milioni di CHF, cifra mai registrata prima. Le imprese pubbliche invece hanno registrato un aumento fino al 2014 per poi giungere ad un trend negativo in termini di crediti senza garanzie.

Riassumendo tutti i dati a disposizione, si può affermare come le imprese piccole con un numero massimo di nove dipendenti sono coloro che hanno richiesto maggiormente questa tipologia di credito. Nonostante il calo registrato negli ultimi anni, rimangono la dimensione di impresa che ha fatto maggiormente ricorso alla forma di finanziamento senza garanzia. Vi sono poi le imprese pubbliche e le aziende con più di 250 dipendenti, anch'esse con importi elevati. Le aziende con un numero di persone impiegate compreso tra 10 e 249 sono quelle, invece, che hanno fatto meno ricorso a questa forma di finanziamento aziendale.

Il grafico seguente dona una visione generale dei dati presentati nella tabella sopra; contiene tutte le dimensioni d'impresa, escluse le aziende pubbliche.

**Figura 3: I volumi di credito in bianco richiesti negli anni (2009-2018)**

Fonte: elaborazione propria

Il grafico illustra maggiormente quanto affermato prima, ovvero che le aziende dai 10 ai 249 dipendenti si situano attorno ai 10 milioni di CHF, in quanto l'ammontare di crediti senza garanzie richiesti da esse si aggirano sempre intorno a questa cifra. Inoltre, si può osservare il calo nel ricorrere a questa forma di finanziamento, registrato dalle piccole imprese e l'aumento che si sta registrando per quanto concerne le grandi aziende.

### 3.2.2 Criteri di decisione ed analisi

Dopo aver svolto un'attenta analisi dei dati concernenti i volumi di crediti in bianco richiesti dalle imprese svizzere, in base alle dimensioni di queste ultime, si è voluto analizzare quali sono i criteri utilizzati nella decisione di concessione del credito in bianco.

La banca, una volta ricevuta la richiesta di un credito in bianco da parte del cliente, svolge un esame sulla capacità e sulla affidabilità di credito del cliente: questo rappresenta per l'istituto uno strumento molto importante per difendersi da un possibile rischio di perdita. Con il termine capacità di credito ci si riferisce alle possibilità finanziarie, ossia l'ammontare degli interessi e degli ammortamenti da versare, il quale deve essere proporzionale al reddito e al patrimonio del cliente; con affidabilità di credito, invece, si intende la disposizione del cliente a restituire alla banca il denaro ricevuto. L'esame della domanda di credito è più semplicemente chiamato esame della solvibilità: infatti con questo termine si vogliono raggruppare entrambi gli elementi analizzati dall'istituto bancario.

Il credito in bianco, come affermato anche nei paragrafi precedenti, è indirizzato esclusivamente a clienti commerciali e dunque la figura del debitore è rappresentata dall'azienda. Nella decisione di concessione del credito in bianco, l'istituto prende in esame numerosi aspetti tra cui le capacità manageriali della direzione, la qualità dei prodotti, la loro concorrenzialità e lo sviluppo finanziario dell'impresa.

Le tabelle seguenti elencano gli elementi presi in considerazione durante l'esame di solvibilità del cliente, suddivisi in affidabilità e capacità.

Il ruolo dei crediti in bianco per il finanziamento aziendale in Svizzera

**Tabella 2: Affidabilità del credito**

<b>Verifica dell'affidabilità di credito</b>	
<b>Elementi presi in esame</b>	<b>Fonte d'informazioni</b>
Direzione	Colloquio personale
Prodotti	Ispezione dell'azienda
Reputazione	Referenze
Moralità di pagamento	Ufficio esecuzione e fallimenti
Rischi ecologici	Direzione lavori

Fonte: Intervista al consulente aziendale Credit Suisse (Credit Suisse, 2018)

**Tabella 3: Capacità di credito**

<b>Verifica della capacità di credito</b>	
<b>Elementi presi in esame</b>	<b>Fonte d'informazioni</b>
Capacità di agire	Estratto del registro di commercio
Situazione finanziaria	Bilancio Conto economico Grado di liquidità Budget Raffronto con la concorrenza

Fonte: Intervista al consulente aziendale Credit Suisse (Credit Suisse, 2018)

Come si può notare, sono numerosi gli elementi presi in esame dalla banca nella verifica di concessione del credito e variano tra aspetti concernenti la direzione e il management e aspetti relativi alla situazione finanziaria dell'impresa richiedente un credito senza garanzia.



Si può affermare dunque come l'istituto bancario analizza in modo molto approfondito e dettagliato il caso del proprio cliente al fine di cautelarsi da possibili perdite.

L'insieme di elementi analizzati porta ad un risultato, attraverso il quale permette all'istituto bancario di attribuire all'impresa un rating, definito anche grado di solvibilità. I rating assegnati dalla banca variano da settore a settore. Un esempio che illustra molto bene questa variazione di rating tra settori è quello del settore della ristorazione. Intervistando i consulenti dei tre istituti bancari elvetici più grandi, si è potuto constatare come la ristorazione è un settore che richiede spesso finanziamenti senza garanzia ed è, allo stesso tempo, il settore al quale sono concessi meno crediti in bianco rispetto ad altri settori. Questo è dovuto al grado di solvibilità di hotel e ristoranti non sufficiente a far fronte a imprevisti negativi legati alla propria attività e dunque è proprio per questo motivo che le banche non concedono loro finanziamenti in bianco. Infatti il settore della ristorazione ha una certa difficoltà a restituire il denaro alla propria banca. Tutto ciò porta ad una definizione di rating più severa. Un esempio di settore, in cui si registrano numerose concessioni di crediti in bianco, è quello degli studi medici ed è un settore in cui il valore medio è situato ad un livello più alto nella scala di rating. Nel capitolo 4.2 si andrà ad osservare la realtà delle PMI ticinesi e verrà approfondito maggiormente questo aspetto.

I vari criteri di decisione ed analisi, appena spiegati, sono stati presentati in linea generale; verranno infatti approfonditi maggiormente nel capitolo relativo all'analisi dei tre istituti bancari, andando ad analizzare ogni banca nel dettaglio.

### 3.2.3 Tassi d'interesse

Questo paragrafo ha invece lo scopo di osservare l'andamento dei tassi d'interesse dalla crisi finanziaria scoppiata nel 2007 ad oggi. Prima si andrà ad analizzare l'evoluzione del tasso Libor a 6 mesi sulla valuta svizzera e successivamente il tasso d'interesse a 2, a 5 e a 10 anni.

Il tasso Libor, ovvero il London Interbank Offered Rate, è un tasso variabile: esso rappresenta un tasso di riferimento per i vari mercati finanziari, calcolato attraverso i tassi d'interesse richiesti dalle banche operanti nel mercato londinese per la concessione di prestiti in una certa divisa (euro, dollaro, franco svizzero, yen,...). Esistono tassi Libor di differenti scadenze (il ventaglio di scadenza varia tra il valore overnight e quello a 12 mesi) e per diverse valute.

La tabella seguente ha lo scopo di presentare i valori del tasso Libor a cui le banche di Londra si concedono prestiti in franchi svizzeri a 6 mesi. Sono stati presi i valori relativi al mese di luglio di ciascun anno, dal 2007 ad oggi, al fine di osservare la variazione percentuale annua tra un anno e l'altro.

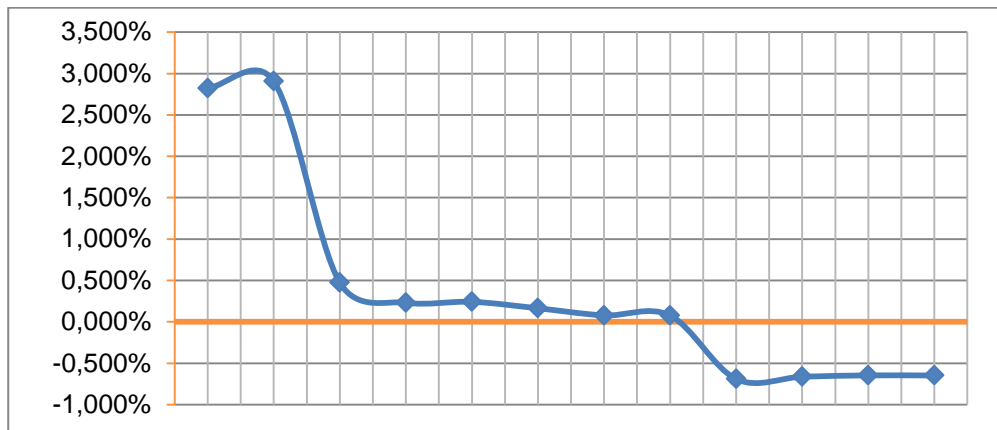
**Tabella 4: Evoluzione del tasso Libor a 6 mesi dal 2007 ad oggi**

Mese ed anno	Tasso Libor a 6m sul CHF	Variazione annua in punti percentuali
07.2007	2.822%	
07.2008	2.906%	+2.98%
07.2009	0.473%	-83.72%
07.2010	0.232%	-51%
07.2011	0.242%	+4.3%
07.2012	0.164%	-32.2%
07.2013	0.078%	-52.44%
07.2014	0.076%	-2.57%
07.2015	-0.691%	-1009.2%
07.2016	-0.663%	+196%
07.2017	-0.647%	+197.6%
07.2018	-0.648%	+200%

Fonte. Banca Nazionale Svizzera, (BNS, Interest rates, yields and foreign exchange market, 2018)

Nel periodo della crisi, ovvero negli anni 2007 e 2008; si può osservare come il tasso Libor a 6 mesi sul CHF ha raggiunto valori vicini al 3% per poi ridursi di quasi l'84% già nel 2009 (variazione tra il 2007 e il 2009). Il tasso Libor ha continuato a seguire un trend negativo negli anni, ad eccezione di un minimo aumento nel 2011, fino a raggiungere un valore negativo nel 2015: infatti il valore del tasso nel 2015 era del -0.691%. A partire da quell'anno, il Libor a 6 mesi ha registrato sempre valori negativi; sebbene abbia subito aumenti negli ultimi tre anni. Il grafico seguente illustra l'evoluzione negli anni.

**Figura 4: Evoluzione del tasso Libor dal 2007 ad oggi**

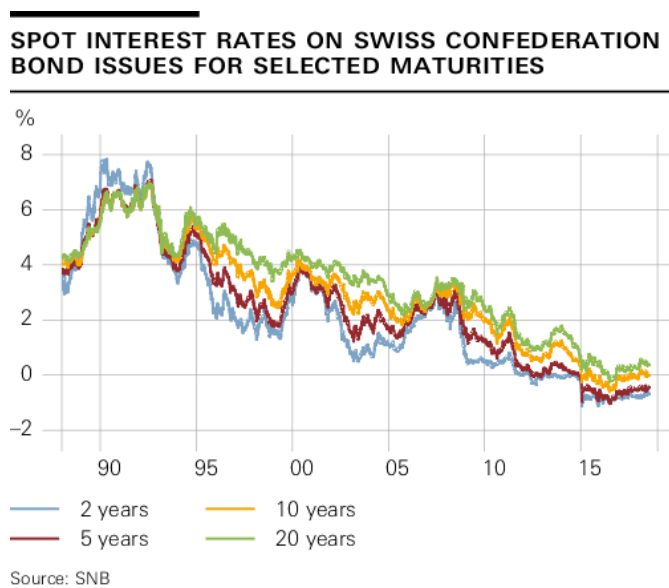


Fonte: Elaborazione propria

Il tasso Libor a 6 mesi, dunque, continua a registrare valori negativi. Nonostante ciò rimane il tasso di riferimento per le transazioni sul mercato interbancario, ossia il mercato in cui le banche si scambiano fondi a breve. Ha un ruolo inoltre fondamentale anche nella politica monetaria del nostro Paese.

Dopo aver osservato l'andamento del tasso Libor, il paragrafo si vuole focalizzare sul tasso d'interesse rispettivamente a 2, a 5 e a 10 anni per avere un'analisi di breve, medio e lungo termine. Il tasso di breve termine è un tasso del mercato monetario, mentre i tassi di medio e lungo termine rappresentano tassi del mercato del capitale, con una durata superiore all'anno. La figura seguente ne illustra l'evoluzione.

**Figura 5: I tassi spot sulle obbligazioni della Confederazione svizzera a scadenze diverse**



Fonte: BNS (BNS, Interest rates, yields and foreign exchange market, 2018)

Il grafico fornisce l'andamento dei tassi spot relativi alle emissioni della Confederazione elvetica; questi tassi non coincidono esattamente con i tassi applicati dagli istituti bancari per le operazioni creditizie concesse alle aziende; tuttavia sono utili per osservare l'evoluzione generale negli anni.

Nei primi anni Novanta, i tassi spot a scadenza di due, cinque e dieci anni raggiungevano valori superiori al 6%. Intorno al 1994, vi è stato un calo dei tassi di oltre il due per cento, per poi risalire nel 1995 a quota 6% circa. Negli anni successivi vi è stato un andamento altalenante. Giungendo alla crisi finanziaria del 2007, si può affermare come questi tassi sono aumentati in confronto ai valori registrati prima dell'inizio della crisi. I tassi, successivamente, hanno continuato a seguire un trend in calo fino al 2015, anno in cui le cifre degli spot rates sono incrementate. Si nota come sia i tassi spot a breve termine sia quelli a medio e lungo termine, hanno uno stesso movimento: quando cala il tasso a due anni, anche i tassi cinque e dieci anni registrano valori più bassi.

Mettendo in relazione il grafico del tasso Libor a 6 mesi sul franco svizzero e quello dei tassi spot sulle emissioni della Confederazione, possiamo notare, come nel tasso variabile e nei tassi spot, l'andamento segue un movimento più o meno simile. Infatti la diminuzione del tasso Libor si registra contemporaneamente al calo dei tassi spot e viceversa. Dal 2015 inoltre si registrano, come affermato in precedenza, aumenti del Libor a 6 mesi: nello stesso periodo anche i tassi spot hanno registrato un incremento. Tuttavia vi è qualche differenza: i tassi spot a lungo termine e precisamente a dieci e venti anni, attualmente, sono positivi. Non si può affermare la medesima cosa per i tassi spot a breve e medio termine e per il tasso Libor. Inoltre, lo spot rate a 2 anni, a partire dal 1993/1994, ha sempre avuto valori minori rispetto agli spot rate di medio e lungo termine. Solo i tassi spot a dieci e venti anni sono stati sempre maggiori di quelli a breve e medio termine.

## 4. Casi di studio

I capitoli precedenti hanno fornito una visione generale del credito bancario, focalizzandosi poi sul credito aziendale e sulle sue tipologie. Il secondo capitolo, in particolare, si è concentrato sul credito in bianco ed ha analizzato quanto le imprese elvetiche fanno ricorso al finanziamento senza garanzia. È stata fatta anche una piccola analisi relativa all'andamento dei tassi d'interesse e ai criteri di decisione e analisi del credito in bianco.

In questo capitolo dell'elaborato si entrerà in merito all'erogazione del credito in bianco, andando ad analizzare tre importanti istituti bancari del nostro Paese. Questo rappresenta il quarto obiettivo del lavoro di tesi.

### 4.1 L'erogazione del credito in bianco da parte degli istituti bancari

Per una buona analisi concernente il metodo di erogazione del credito in bianco, si è deciso di selezionare i tre istituti bancari svizzeri, ossia Credit Suisse, UBS e Banca Stato, presentati qui di seguito.

#### 4.1.1 Credit Suisse

I crediti senza garanzia concessi da Credit Suisse sono rivolti esclusivamente a clienti commerciali.

Per poter procedere con l'approvazione del credito in bianco, Credit Suisse chiede al proprio cliente di inoltrare il bilancio ed il conto economico degli ultimi tre anni, la valutazione aziendale, il business plan al fine di vedere l'evoluzione e l'estratto dell'ufficio esecuzione e fallimenti. L'intera documentazione appena elencata rappresenta gli aspetti quantitativi analizzati dall'istituto bancario. Vi sono poi una serie di aspetti qualitativi, come ad esempio elementi personali del cliente, la sua reputazione.

Presso Credit Suisse esistono quattro categorie di rischio che permettono, una volta calcolati i vari indici per ciascuna di esse, di determinare il rating relativo all'azienda cliente:

- Rotazione del capitale e liquidità;
- Copertura degli interessi / redditività;
- Struttura del bilancio;
- Crescita.

La prima categoria di rischio include una serie di indici che misurano la frequenza di rotazione del capitale investito nell'arco di un anno oppure la quota della cifra d'affari netta conseguita necessaria per un eventuale rimborso degli impegni.

Con gli indici relativi alla copertura degli interessi / redditività, viene analizzata la redditività del cliente, ossia l'entità del reddito aziendale per ogni unità di capitale investito oppure per ogni unità di cifra d'affari netta conseguita.

La categoria struttura del bilancio analizza la provenienza dei finanziamenti del cliente, se esso si finanzia attraverso capitale proprio oppure capitale di terzi. Gli indici concernenti la categoria crescita infine valutano la variazione della grandezza aziendale nel corso del tempo (cfr. Allegato 1).

I clienti sono raggruppati secondo una scala di rating composta da 18 classi; CR01 è la miglior classe, mentre CR18 la peggiore. Da CR11 a CR13 vi sono i valori intorno alla media. Da affermare anche, che dalla classe CR14 è molto difficile che un credito in bianco sia concesso al cliente, in quanto quest'ultimo dispone di una limitata capacità di assorbire sviluppi negativi inattesi (cfr. Allegato 2).

Le aziende richiedenti un finanziamento senza garanzia sono successivamente raggruppate in differenti gruppi di settori, come può essere quello della ristorazione oppure dell'edilizia. Per poter concedere un credito in bianco al proprio cliente, Credit Suisse osserva il rispetto di tre parametri fondamentali:

- I crediti scoperti non devono superare il 50% dei mezzi propri;
- I crediti scoperti non devono superare 4 volte il cash flow annuale;
- I crediti scoperti devono essere minori del 25% del fatturato annuo,

Normalmente almeno due sui tre parametri totali devono essere soddisfatti al fine di ricevere il finanziamento senza garanzia da Credit Suisse. È anche molto importante tener conto, nel calcolo dei parametri, i casi in cui il cliente ha crediti in bianco presso altri istituti bancari.

Un esempio reale fornito dal consulente Credit Suisse concerne un'azienda attiva nel settore della ristorazione; essa ha richiesto all'istituto bancario un credito in bianco per un importo di quasi due milioni di CHF. Il consulente ha calcolato i vari parametri per decidere se concedere o meno il finanziamento senza garanzia. L'azienda in questione ha mezzi propri per un importo di circa 22 milioni di CHF, un cash flow lordo di 647 mila di CHF e una cifra d'affari annua di 14'480 milioni di CHF. La tabella seguente elenca il calcolo dei tre parametri descritti precedentemente.

**Tabella 5: Esempio reale di concessione del credito (Credit Suisse): calcolo parametri**

Calcolo parametri		Risultato	✓ / X
Crediti / Mezzi propri	1'984'000 / 21'653'000	9.1%	✓
Cash flow (lordo)	1'984'000 / 647'000	3.06	✓
Cifra d'affari annua	1'984'000 / 14'480'000	13.7%	✓

Fonte: Alan Gennusa, consulente aziendale Credit Suisse (Credit Suisse, 2018)

Dalla tabella in oggetto, si può osservare come l'azienda rispetta tutti i parametri di Credit Suisse per la concessione dei crediti in bianco. Il primo parametro, ossia il rapporto tra crediti scoperti e mezzi propri dell'azienda, risulta pari al 9.1% e dunque è minore del 50%. Anche gli altri due parametri rispettano il limite fissato dall'istituto bancario.

#### 4.1.2 UBS

I crediti in bianco concessi da UBS sono indirizzati ad una clientela commerciale e dunque a sole persone giuridiche.

Il cash-flow rappresenta il punto di partenza per la concessione di questa tipologia di credito. Presso UBS vi sono due canali:

- il canale online;
- il canale classico.

##### Il canale online

Il canale online consiste nel svolgere la richiesta di credito attraverso [www.ubs.com/pmi](http://www.ubs.com/pmi), ossia come dice il nome stesso in modalità online. Si tratta di work in capital oppure di un leasing aziendale; l'importo di credito in bianco che può essere richiesto attraverso questa forma è compreso tra i 20'000 CHF e i 500'000 CHF.

La compilazione dei campi della pagina online di UBS è molto semplice; questo canale è rivolto a imprese singole e principalmente ad aziende di qualsiasi settore. Alcuni esempi di soggetti che potrebbero richiedere un credito in bianco adottando questo canale sono un ristorante che vuole rifare i propri interni e dunque richiede 60'000 CHF per poter svolgere il tutto, oppure un'impresa generale di costruzione per la posa di tapparelle o la copertura di tetti.

Il primo passo per poter procedere con la concessione di un credito in bianco presso UBS è avere la conferma che si tratta di un'impresa commerciale e dunque di un'attività che crea

valore. Successivamente UBS richiede al proprio cliente la documentazione aziendale degli ultimi due anni concernente la cifra d'affari, la somma di bilancio, l'utile netto, l'ammortamento e i prestiti attivi a favore del titolare. La conferma del finanziamento avviene da parte del consulente nelle 24 ore successive alla compilazione della procedura online; vi è poco coinvolgimento delle persone della struttura.

Il tasso d'interesse, in questo caso, è basso e perciò interessante; una volta l'anno viene effettuata una review e la banca controlla le varie operazioni di finanziamento. Oltre a questo, il cliente inoltra annualmente il proprio cash flow. In futuro questa forma può essere utilizzata sempre più.

Ora si vuole descrivere nel dettaglio come avviene la procedura su [www.ubs.com/pmi](http://www.ubs.com/pmi). Inizialmente si apre la pagina relativa alla clientela aziendale e si clicca su "Richiedere un finanziamento". Una volta effettuato questo primo passaggio, si apre la seguente pagina.

**Figura 6: Richiesta di un finanziamento presso UBS**

Fonte: homepage UBS

Si può osservare come vi sono due opzioni di scelta, ovvero richiedere un credito in conto corrente e richiedere un leasing. Si procede con "Richiedere un credito in conto corrente" e si indica l'importo di credito di cui si necessita. Successivamente UBS pone al proprio cliente una serie di domande generali elencate di seguito:

- La vostra impresa esercita un'attività orientata alla creazione di valore, operativa, commerciale, manifatturiera o comunque avente finalità commerciali (e non è una società di sede, un'associazione o una fondazione)?
- La vostra impresa appartiene a un gruppo che comprende una società madre, società controllate o affiliate risp. vi sono finanziamenti privati che si trovano in un limitato contesto economico/finanziario con l'impresa operativa?
- Dichiarate di accettare UBS come unica banca creditrice e di svolgere tutte le vostre operazioni di pagamento tramite UBS?



- La vostra impresa dispone di ulteriori finanziamenti (crediti, limiti di scoperto, prestiti, factoring ecc.) che non possono essere estinti completamente tramite la presente richiesta?
- La vostra cifra d'affari è calata del 20% o più rispetto all'ultima chiusura annuale allegata?
- La vostra impresa dispone attualmente di un finanziamento tramite leasing?

Dopo aver risposto a tutte le domande, si procede con la compilazione dei campi relativi a:

- Impresa;
- Persona di contatto;
- Forma giuridica;
- Socio/Titolare o direttore.

Al fine di completare la richiesta di finanziamento, UBS richiede al proprio cliente di caricare le chiusure annuali degli ultimi due anni con il rapporto dell'Ufficio di revisione incluso; il cliente può eventualmente caricare altri documenti che ritiene necessari ad una buona elaborazione del processo di richiesta. Caricata la documentazione, i dati vengono inviati alla gestione aziendale di UBS. Nel caso in cui il cliente dovesse presentare ulteriori documenti o fornire ulteriori informazioni alla banca, il consulente aziendale UBS si occuperà di organizzare un incontro.

## Il canale classico

Il canale classico di richiesta di un credito in bianco, invece, prevede la richiesta ad un consulente UBS (consulenti presenti nelle varie regioni del Ticino).

L'analisi della catena del valore di un'impresa rappresenta la prima analisi che viene effettuata nel momento in cui è stata fatta una richiesta di credito bancario. La catena del valore consiste nel processo approvvigionamento – trasformazione – vendita. Ci si chiede dunque quando, come e in che valuta l'azienda si approvvigiona; successivamente vi è la fase di trasformazione, nella quale c'è bisogno di una linea di credito che garantisca al cliente della banca il pagamento nella fase di approvvigionamento: in questa fase vi è inoltre la definizione dei vari obiettivi.

Una seconda analisi svolta dalla banca per poter decidere se concedere o meno il credito in bianco al proprio cliente riguarda la capacità d'indebitamento. Facendo riferimento a quest'ultima, vi sono due livelli di analisi con l'obiettivo di procedere con il calcolo di essa:

- la valutazione di fattori soft;
- la valutazione finanziaria.

I fattori soft sono valutati attraverso la documentazione che l'azienda fornisce alla banca e riguardano elementi molto importanti che permettono di osservare ed analizzare nel dettaglio l'azienda. Un primo fattore è rappresentato dal management che permette di analizzare i successi e i fallimenti dell'azienda. Vi sono poi il mercato e la concorrenza, valutati con il modello delle 5 forze di Porter, che definiscono la posizione dell'impresa all'interno del

proprio mercato di riferimento e nei confronti delle altre imprese concorrenti. Altri fattori sono il prodotto, attraverso il quale si va ad osservare il suo ciclo di vita e l'USP (Unique Selling Proposition), ossia il vantaggio reale che si ha in confronto alla concorrenza. Infine un ultimo fattore soft valutato è la strategia dell'azienda.

La valutazione finanziaria, invece, permette di capire quanto l'azienda che richiede il credito in bianco sia in grado di indebitarsi. La base per calcolare la capacità di indebitamento è rappresentata dall'EBITDA; viene effettuata una definizione di un EBITDA costante.

La figura seguente illustra il calcolo della capacità di indebitamento del cliente.

### Figura 7: Calcolo della capacità di indebitamento delle imprese - UBS

La seguente tabella mostra un esempio di come UBS calcola il free cash flow costante, sulla base del caso fittizio Müller AG (MAG):

Tutte le cifre in migliaia di CHF	2012	2013	2014	Costante
<b>EBITDA (Utile d'esercizio prima di interessi, imposte e ammortamenti)</b>	1540	1510	1550	1500
- Investimenti di sostituzione	300	300	350	350
- Interessi su finanziamenti immobiliari				-
- Interessi su prestiti subordinati				60
- Imposte				273
- Dividendi / Prelevamenti privati	200	200	200	200
<b>= FCF UBS</b>				<b>617</b>

#### Presupposti per il calcolo del fattore del valore attuale:

Periodo del rimborso	Anni	7
Tasso d'interesse per i costi teorici del capitale di terzi		6,0%
Tasso d'interesse al netto delle imposte (25%)		4,5%
<b>Fattore del valore attuale</b>		<b>5.89</b>

#### Calcolo del potenziale di finanziamento aziendale:

Free Cashflow UBS	TCHF	617
x fattore del valore attuale		5.89
<b>= potenziale di finanziamento aziendale</b>	<b>TCHF</b>	<b>3634</b>

Fonte: Gabriele Amadò, consulente aziendale UBS (UBS, 2018)

Si parte dunque dall'EBITDA e si sottraggono gli investimenti di sostituzione, ossia gli investimenti necessari per far sì che l'attivo fisso della società resti efficiente per l'attività, gli interessi su finanziamenti immobiliari, gli interessi su prestiti subordinati, le imposte e i dividendi. Si giunge al FCF UBS.

I presupposti per il calcolo del fattore del valore attuale, al quale si moltiplica il FCF UBS, sono:

- il periodo di rimborso pari a 7 anni;
- il tasso d'interesse del CT pari al 6%;
- il tasso d'interesse del CT defiscalizzato (-25%) del 4.5%.

Il fattore present value è del 5.89%. Il potenziale di finanziamento aziendale, di norma per UBS, si trova fra il 100% e il 120% e si ottiene moltiplicando il FCF UBS e il fattore del valore attuale. Nell'esempio illustrato nella figura, il potenziale si aggira attorno al 96% (3500/3634).

In alcuni casi, l'istituto bancario può richiedere al proprio cliente la cessione dei debitori e la messa a pegno della cartella ipotecaria. L'istituto presta molta attenzione alla costanza dei risultati, in quanto forti oscillazioni verso il basso potrebbero portare il cliente ad avere difficoltà a pagare gli oneri finanziari. Inoltre UBS valuta la gestione del rischio, attraverso l'Annual Review (Conto economico, bilancio), il sistema automatizzato di controllo interno e il suo comportamento. Il tutto influisce sul rating. Le classi di rating di UBS sono comprese tra il valore C01.0 e C12.0. C01.0 rappresenta un rating pari a AAA.

### 4.1.3 Banca Stato

I crediti in bianco, come per le altre due banche presentate precedentemente, sono anche per Banca Stato rivolti ad una clientela esclusivamente commerciale.

I criteri utilizzati da Banca Stato per valutare l'azienda, nel momento in cui essa richiede un finanziamento senza garanzia sono costituiti da indicatori finanziari che riflettono l'andamento aziendale negli anni e da indicatori non finanziari che dipendono dal marketing aziendale. Nel caso degli indicatori finanziari, i modelli di analisi dipendono dal tipo di società.

Gli aspetti analizzati da Banca Stato per la concessione del credito in bianco sono il settore di attività, il management, la gestione aziendale, la forza finanziaria del cliente, le strategie e il rischio ambientale. Di seguito sono presentati, per ciascun aspetto, gli elementi importanti analizzati dall'istituto bancario.

Per il settore di attività, gli elementi osservati sono:

- i prodotti dell'azienda;
- i mercati in cui il cliente è attivo;
- le prospettive aziendali;
- i concorrenti;
- i punti di forza e di debolezza nei confronti della concorrenza;
- il ciclo di vita del prodotto;
- da che fornitore dipende il cliente;
- da che cliente dipende l'azienda.

Quando si parla di analisi del management, Banca Stato vuole sapere:

- se la direzione è in grado di risolvere i problemi in futuro;
- se la successione è assicurata;
- se vi è un rischio di invalidità;
- il genere di vita della direzione;
- la struttura societaria.

Nell'analisi della gestione aziendale, Banca Stato si chiede se la gestione finanziaria del cliente sia adeguata, osserva se quest'ultimo gestisce dei budget e se ha sotto controllo tutto quello che fa. Inoltre richiede al proprio cliente l'allestimento di un piano di liquidità.

Gli elementi che Banca Stato invece osserva quando analizza la forza finanziaria dell'azienda che sta richiedendo un finanziamento in bianco sono:

- la redditività del proprio cliente;
- la quantità di fondi propri dell'azienda e dunque se il cliente è adeguatamente capitalizzato;
- quanto il cash flow previsto è in grado di pagare i debiti e le spese;
- i mezzi finanziari per sopravvivere e le riserve finanziarie (titolare e azionisti);
- la raccolta di nuovi fondi in caso di necessità;
- lo stato dei macchinari utilizzati dal cliente;
- il valore effettivo degli attivi (riserve occulte);
- la quantità di crediti che il cliente ha già (ossia il CT, capitale di terzi)
  - o condizioni di finanziamento;
  - o tempo di rimborso;
  - o TMPC, TMPF;
- l'ammontare di impegni eventuali;
- se si tratta di un gruppo di società, come sono le relazioni con le altre.

Banca Stato, inoltre, vuole sapere quali sono le strategie che l'azienda cliente ha e se queste sono plausibili o meno. Un ultimo aspetto analizzato è il rischio ambientale, ossia osservare se il cliente in questione svolge le sue attività nel rispetto dell'ambiente e dunque delle varie norme ambientali in vigore. Questo rischio è sempre più analizzato in quanto, negli ultimi anni, si è messo sempre più l'accento alle questioni relative al rispetto dell'ambiente.

Una volta analizzati questi aspetti nel dettaglio, andando ad osservare per ciascun aspetto i vari sotto-elementi, Banca Stato richiede al proprio cliente la documentazione necessaria per poter procedere con la concessione del credito in bianco. I documenti richiesti dall'istituto bancario sono il Bilancio e il Conto economico degli ultimi tre anni e il rapporto dell'Ufficio di Revisione. A volte sono richiesti dalla banca anche i commenti ai vari conti. Oltre a questi documenti, il cliente deve inoltrare a Banca Stato il budget, il piano di liquidità, eventuali chiusure intermedie, gli ordini acquisiti, le riserve di lavoro, la lista dei propri creditori e debitori e, nel caso di gruppi di società, i bilanci consolidati. Si può dunque affermare che Banca Stato, a differenza degli altri due istituti bancari, richiede una documentazione più completa, andando a toccare tutti gli elementi importanti che permettono all'istituto di analizzare nel dettaglio l'azienda cliente.

Gli indici di riferimento di Banca Stato nella concessione del credito senza garanzia sono:

- il credito in bianco non deve superare il 30% dei fondi propri;
- il credito in bianco dovrebbe corrispondere al massimo a 4 volte il Cash flow annuale;
- il credito senza garanzia dovrebbe ammontare al 20-25% della cifra d'affari annua.

Questi indici dipendono dal settore di attività in cui opera il cliente e di regola, per poter concedere a quest'ultimo il finanziamento aziendale in bianco, due indici sui tre totali devono essere soddisfatti.

Banca Stato, inoltre, definisce il credito in bianco sotto due categorie: il credito d'esercizio e il credito d'investimento. Il primo è richiesto per finanziare la liquidità, ovvero la differenza tra l'importo relativo ai creditori e quello dei debitori; in questo caso Banca Stato vuole che la movimentazione avvenga esclusivamente sui propri conti. Questa tipologia di credito può essere finanziato all'infinito e può essere rinnovato tacitamente, attraverso la consegna annua della documentazione richiesta da Banca Stato per la concessione di un credito senza garanzia. Il credito d'investimento, invece, può avere una durata massima di 10 anni, ma normalmente presso Banca Stato esso deve essere ammortizzato entro 7 anni: può riguardare ad esempio un macchinario di produzione oppure l'arredamento.

Presso questo istituto bancario esistono anche altre due tipologie di credito in bianco, ovvero il credito in bianco rafforzato e il credito in bianco contro cessione. Nel primo caso, Banca Stato richiede delle "garanzie" all'azienda, mentre nel credito contro cessione il cliente cede i suoi debitori. La cessione dei debitori può avvenire in maniera globale e dunque vi è l'obbligo di incassare sul conto della banca finanziatrice: si tratta di un contratto tra la banca e il cliente e proprio per questo motivo i debitori non sono informati di tutto ciò. Vi è poi anche la cessione delle singole fatture, nella quale vi è la cessione singola di un debitore; essa può essere notificata oppure non notificata. Solitamente Banca Stato non richiede la cessione notificata, per far sì che il debitore non venga informato.

Una volta giunta la richiesta di un finanziamento senza garanzia, Banca Stato procede con il calcolo della capacità di indebitamento del proprio cliente. Al fine di calcolare la tenuta degli oneri, l'istituto bancario richiede all'azienda la seguente documentazione:

- il bilancio degli ultimi 2-3 anni;
- il budget;
- l'estratto dell'ufficio esecuzione e fallimento;
- i leasing non iscritti a bilancio (quanti sono e le loro scadenze);
- i debiti a bilancio, spiegando come sono contratti.

Banca Stato suddivide il modello di calcolo della capacità d'indebitamento in base alla dimensione del proprio cliente. Una prima dimensione è quella delle ditte individuali, vi sono poi le piccole società e le grandi aziende.

Il modello relativo alle ditte individuali prevede anche la situazione personale del cliente, la dichiarazione fiscale privata, i debiti privati, possibili leasing e i crediti al consumo. Le grandi aziende prevedono un modello più complicato per il calcolo, mentre le piccole società hanno

un modello di calcolo semplificato. I tre modelli sono analizzati nello specifico, passo per passo, negli allegati del lavoro di tesi (cfr. Allegato 3, Allegato 4, Allegato 5) (Banca Stato, 2018)

## 4.2 Analisi delle necessità legate alla richiesta di credito

La prima parte di questo capitolo ha descritto il metodo di erogazione del credito in bianco di Credit Suisse, UBS e Banca Stato, analizzando nel dettaglio i vari criteri di analisi e decisione adottati da ciascuno di essi, e rispondendo così al quarto obiettivo prefissato nell'introduzione.

In questa seconda parte si vogliono analizzare e descrivere i bisogni delle PMI ticinesi relativi alla richiesta di un finanziamento senza garanzia. Prima però si vuole esporre ciò che è emerso durante le interviste ai tre consulenti aziendali, in termini di esigenze aziendali.

Un primo aspetto affiorato è quanto accennato brevemente nel capitolo generale relativo ai criteri di decisione ed analisi del credito in bianco, ossia il fatto che vi sono definizioni differenti di rating tra settori diversi. Tutti e tre i consulenti hanno affermato come alcuni settori si ritrovino ad avere un livello di rating medio più basso/alto rispetto ad altri, in quanto ogni istituto bancario definisce le classi di rating in base all'attività aziendale svolta dai propri clienti e all'andamento di quest'ultima. Un esempio fornito è stato quello relativo ad alberghi e ristoranti; sono sempre più i clienti provenienti da questo settore, ma allo stesso tempo sono sempre meno i crediti concessi a quest'ultimo. I principali motivi sono la mancata soddisfazione dei criteri necessari all'erogazione di un finanziamento senza garanzia, l'andamento altalenante nel tempo della cifra d'affari e la debole capacità di far fronte a imprevisti negativi legati alla liquidità. Tutti i consulenti hanno inoltre affermato come il settore della costruzione e dell'edilizia rappresenta uno dei settori a cui gli istituti bancari concedono maggiormente crediti in bianco. Il fabbisogno di liquidità necessario all'attività aziendale e, per i ristoranti e alberghi, la stagionalità caratterizzante il settore rappresentano le ragioni che spingono tali imprese a rivolgersi ai propri istituti bancari per la richiesta di un finanziamento.

Altri aspetti fondamentali emersi durante le interviste alle banche sono la reputazione e il comportamento dei propri clienti. Vi sono infatti casi in cui clienti abituali si trovano in un certo anno, ad esempio, ad avere una situazione economica non ottimale; tuttavia negli anni hanno sempre portato a termine i loro doveri creditizi. In queste circostanze, risulta fondamentale l'incontro tra il consulente e l'azienda al fine di spiegare al proprio cliente la situazione finanziaria in cui si trova. Nella maggior parte di questi casi, nonostante un risultato finanziario non ideale e la mancata soddisfazione dei criteri, la banca può decidere di concedere il credito basandosi sulla reputazione e sul comportamento del cliente che risulta essere importante in questa situazione.

Un altro settore che fa ricorso alla forma di finanziamento senza garanzia è quello di coloro che intendono aprire uno studio medico. I consulenti aziendali hanno dichiarato che il motivo

per cui è richiesta questa tipologia di credito aziendale è la necessità di liquidità per l'apertura dello studio; infatti, nella maggior parte dei casi, gli studi medici già nel primo anno di attività riescono a restituire alla banca l'intero importo richiesto, non molto elevato in quanto è un settore molto piccolo dal punto di vista del volume di domanda creditizia.

Ora si vogliono spiegare le necessità delle piccole medie imprese ticinesi. In questa fase del lavoro, infatti, sono state svolte interviste a sei clienti aziendali; sono stati selezionati sulla base di tre settori: il settore automobilistico, il settore della ristorazione e il settore dell'edilizia. Lo scopo delle interviste è quello di rispondere al quinto e ultimo obiettivo elencato nell'introduzione. Si tratta di un'indagine esplorativa, al fine di avere una visione generale delle esigenze e delle sensazioni di alcune PMI ticinesi.

L'intervista è stata strutturata in maniera tale da comprendere i seguenti elementi:

- Le forme di finanziamento utilizzate dai clienti aziendali;
- La conoscenza dei crediti in bianco;
- La scelta o meno del finanziamento senza garanzia;
- Il motivo nella scelta del credito in bianco;
- I vantaggi e gli svantaggi di questa forma creditizia.

Si è deciso di intervistare due concessionarie d'auto, due imprese attive nel settore della ristorazione e due imprese edili; di seguito sono suddivise sulla base del settore in cui gli intervistati operano.

### **Il settore automobilistico**

Il primo settore preso in esame è il settore automobilistico. Dalle interviste svolte (cfr. Allegato 7 e Allegato 8) si è potuto constatare come entrambe le concessionarie d'auto utilizzano sia il capitale proprio sia il capitale di terzi per finanziarsi; fanno ricorso a quest'ultimo soprattutto per investimenti a lungo termine.

Per quanto concerne il finanziamento in bianco, si può affermare che entrambe le aziende intervistate conoscono questa forma creditizia e ne hanno già fatto ricorso in passato. Il motivo che ha spinto esse a ricorrere a questa tipologia di finanziamento è il fabbisogno di liquidità a breve termine. Infatti, nelle interviste, è emerso come il settore automobilistico è soggetto a stagionalità; ciò significa che durante l'anno vi sono mesi/periodi in cui si necessita di avere in magazzino un certo stock di auto. Al fine di disporre dell'opportuna quantità di veicoli, le aziende operanti in questo settore hanno bisogno di avere a disposizione una certa liquidità; è proprio per questo motivo che richiedono un finanziamento.

Un altro elemento discusso durante le interviste è stato il processo di concessione del credito in bianco; vi è stata anche la possibilità di chiedere alle aziende se si sono rivolte a più istituti bancari per l'erogazione o meno del finanziamento. In un caso, la concessionaria d'auto si è rivolta ad un'unica banca, ossia quella con la quale collabora, e ha espresso il desiderio di rivolgersi in futuro anche ad altri istituti. Nell'altro caso invece sono due le banche a cui

l'impresa si è rivolta; tuttavia non sono state notate differenze nell'erogazione del credito senza garanzia.

Infine è stato chiesto alle aziende di elencare i possibili vantaggi e svantaggi. I primi sono la gestione amministrativa semplice e l'ottima risposta al fabbisogno di liquidità dovuto alla stagionalità dell'attività aziendale. Nessuno degli intervistati è stato in grado di elencare dei possibili svantaggi che si potrebbero manifestare nel momento in cui l'azienda fa ricorso al credito senza garanzia. Da affermare, inoltre, che questa forma di finanziamento è stata consigliata dalla banca stessa ed è questo che ha portato le aziende a venire a conoscenza di questa forma creditizia.

Emerge dunque come le aziende ignorassero la possibilità di ricorrere a una tipologia di finanziamento orientata ai propri bisogni aziendali e alle proprie esigenze finanziarie. Si è notato infatti come esse conoscano il credito aziendale in bianco in quanto ne usufruiscono in alcuni periodi dell'anno per coprire il fabbisogno di liquidità, non conoscendone però precisamente le caratteristiche. Nessun intervistato è stato inoltre in grado di elencare in modo più dettagliato i criteri di decisione e analisi adottati dalle banche durante l'erogazione del credito in bianco e, allo stesso tempo, l'azienda rivoltasi a due istituti bancari non ha saputo definire possibili differenze.

## **Il settore dell'edilizia**

Si è deciso poi di intervistare il settore dell'edilizia; i consulenti aziendali delle banche intervistate hanno affermato come questo settore richieda spesso finanziamenti in bianco e dunque si è voluto approfondire quanto da loro espresso.

I due soggetti intervistati (cfr. Allegato 9 e Allegato 10) hanno dichiarato di usufruire di finanziamenti tramite il capitale proprio e tramite il capitale di terzi. Quest'ultimo è utilizzato per le attività correnti, per i progetti relativi alla costruzione di strade e per i lavori di cantiere e per l'acquisto di macchinari soprattutto attraverso leasing.

I crediti in bianco sono conosciuti da entrambi gli intervistati: hanno fatto ricorso a questa tipologia creditizia visto che la loro azienda ha bisogno di liquidità a breve termine e per la possibilità di ricevere un credito dalla banca senza garanzie in cambio. Il fatto di non dover per forza fornire garanzie è il motivo che ha spinto entrambe le aziende ad usufruire di questa forma di finanziamento. Uno dei due intervistati ha affermato di essere venuto a conoscenza del credito in bianco dopo il suggerimento del proprio consulente bancario. È emerso l'aspetto relativo al grado di indebitamento nella scelta del finanziamento.

Entrambe le imprese si sono rivolte a più istituti bancari per l'erogazione del credito e hanno spiegato come la banca ha richiesto loro la documentazione necessaria al fine di analizzare al meglio la situazione finanziaria dell'azienda. In un caso si è parlato addirittura di budget e di reputazione aziendale. Non sono state inoltre elencate possibili differenze nella concessione del credito.



I vantaggi nel ricorrere a questa forma di finanziamento sono la soddisfazione del fabbisogno di liquidità ed il grado di indebitamento non molto elevato. L'unico svantaggio emerso dalle interviste è stato il tasso d'interesse, risultato poco interessante.

In questo settore, a differenza del settore automobilistico, si è potuto notare come le aziende conoscono maggiormente la forma di finanziamento aziendale senza garanzia. Tuttavia, uno degli intervistati ha affermato di non sapere dell'esistenza del credito in bianco: è il consulente della banca che ha spiegato della possibilità di ricevere un finanziamento senza dare garanzie in cambio. In più, per quanto concerne questo credito, entrambe le aziende si sono rivolte a più banche.

Si è potuto inoltre constatare come uno degli intervistati conoscesse meglio questa tipologia creditizia; infatti è riuscita ad individuare un vantaggio ed uno svantaggio, a differenza dell'altro intervistato che ha affermato solo l'aspetto concernente il fabbisogno di liquidità. Sono emersi inoltre anche elementi importanti come il budget e la reputazione aziendale, ossia oggetti presi in esame dal consulente aziendale. Sembrerebbe che le aziende operanti nel settore dell'edilizia siano informati sulle basi del finanziamento senza garanzia. Dalle interviste non si può affermare una piena conoscenza di questa forma di credito.

## **Il settore della ristorazione**

Il terzo e ultimo settore preso in esame è il settore della ristorazione. Le forme di finanziamento utilizzate sono il capitale di proprio e il capitale di terzi. Uno dei due intervistati ha affermato di ricorrere anche a leasing.

Per quanto concerne i crediti in bianco, solo una delle aziende ha dichiarato di usare questa forma creditizia per finanziare la propria attività. Da notare che entrambi gli intervistati conoscono il finanziamento aziendale senza garanzia ed entrambi hanno fatto richiesta alle banche. In un caso, al ristorante è stato concesso questo credito. L'altro intervistato ha affermato di aver inoltrato alla propria banca la domanda per un finanziamento in bianco; dopo l'attenta analisi effettuata, l'istituto bancario ha tuttavia rifiutato la richiesta del cliente.

Entrambi i ristoranti si sono rivolte alle proprie banche, vista la necessità di avere liquidità a breve a disposizione; infatti anche questo settore è caratterizzato da un'attività stagionale, ossia che cresce all'aumentare del numero di turisti e diminuisce al calare di questi ultimi. Dalle interviste è emerso come il ristorante che ha ricorso al credito in bianco come finanziamento per la propria attività abbia usufruito di tale credito nonostante in un anno non vi sia stata la sufficiente soddisfazione dei criteri valutati dall'istituto bancario. Da sottolineare il fatto che si è rivolto a due banche contemporaneamente e solo una ha deciso di concedere il credito. Inoltre, il momento di consulenza tra banca e cliente sembrerebbe essere risultato di cruciale importanza.

I vantaggi derivanti da questa forma di finanziamento sono la semplicità della gestione amministrativa, l'ottima risposta al fabbisogno di liquidità e la possibilità di ricevere un credito dalla propria banca senza dare ad essa delle garanzie in cambio. L'unico svantaggio emerso è il tasso d'interesse.

Le interviste hanno permesso di comprendere come i ristoranti intervistati abbiano una conoscenza molto superficiale di questa forma di finanziamento. Quando si chiede loro di aspetti relativi ai criteri di decisione e di analisi adottati dalle banche e dello svolgimento del processo di concessione, le aziende non sanno descrivere in modo dettagliato come avviene tutto ciò. Uno degli intervistati era a conoscenza del fatto che la valutazione per l'erogazione o meno del credito avvenga attraverso tre criteri; tuttavia non ha saputo elencarli.

## 5. Conclusioni

Le conclusioni di questo lavoro di tesi, innanzitutto, verificheranno il raggiungimento degli obiettivi prefissati nell'introduzione dell'elaborato, andando a riassumere gli elementi più importanti. Successivamente si andrà ad analizzare quanto è stato scoperto con lo scopo di rispondere alla domanda di tesi, anch'essa presentata all'inizio dell'elaborato.

Il primo obiettivo aveva lo scopo di descrivere dal punto di vista teorico il credito e la sua erogazione e di comprendere i metodi con cui le aziende possono finanziarsi. Il capitolo 2. *I crediti e il finanziamento delle aziende* ha permesso di raggiungere l'obiettivo prefissato. In un primo momento si è analizzato il credito bancario in generale, andando ad osservare il ruolo che esso ricopre all'interno del nostro sistema economico. Si è voluto spiegare lo svolgimento delle operazioni creditizie per poi passare allo scopo del credito bancario e alla durata di quest'ultimo. Successivamente si è giunti al credito aziendale; esso si suddivide in credito di cassa e credito di firma e il capitolo 2 dell'elaborato ne ha spiegato le differenze. Poi sono stati presentati i rischi che si possono manifestare nelle operazioni bancarie e lo scopo di avere delle garanzie nella richiesta di un credito bancario.

Il secondo obiettivo consisteva nell'analizzare l'evoluzione e la diffusione dei crediti in bianco. Il capitolo 3 dell'elaborato ha raggiunto questo obiettivo. Il primo paragrafo 3.1 *Il credito in bianco e le sue tipologie* ha elencato le caratteristiche di questa forma creditizia, identificandone le due tipologie: il credito d'esercizio, utilizzato per rafforzare temporaneamente l'attività circolante della propria azienda, e il credito d'investimento, il cui scopo è finanziare la sostanza fissa. Si è potuto constatare come il credito in bianco è una forma di finanziamento indirizzata esclusivamente a clienti commerciali, ossia aziende la cui attività ha come obiettivo la creazione di valore.

Il secondo paragrafo 3.2 *Diffusione ed evoluzione dei crediti in bianco dal 2007 ad oggi* ha toccato gli elementi fondamentali a raggiungere il secondo obiettivo del lavoro. Una prima tabella ha permesso di valutare l'andamento dei volumi di finanziamenti senza garanzia richiesti negli anni; si è deciso di suddividere le imprese in base alla loro dimensione valutata in base al numero di dipendenti all'interno di esse. Qui è emerso il dato relativo ad un calo "drastico" dei volumi richiesti dalle aziende piccole con un massimo di nove dipendenti. Le aziende con più di 250 dipendenti hanno invece negli ultimi anni cifre mai registrate prima. Imprese con un numero di impiegati compreso tra i dieci e i 249 hanno seguito un trend più o meno costante nel tempo, vale a dire non hanno subito enormi cali e/o aumenti.

Sono stati approfonditi poi i criteri utilizzati dagli istituti bancari nell'analisi e nella decisione di erogare un credito in bianco. Si tratta di criteri esposti in linea molto generale, in quanto il capitolo 4 è entrato maggiormente nel dettaglio. In questo paragrafo generale, si è visto quali sono le fasi della richiesta di un credito in bianco e il processo di concessione a grandi linee.

Si è entrato in merito all'analisi di solvibilità del cliente, ossia attraverso l'elenco degli elementi presi in esame dalle banche per la capacità e l'affidabilità del credito.

Successivamente, è stata effettuata un'analisi relativa al tasso Libor a 6 mesi sulla divisa svizzera e ai tassi spot di varia scadenza (2, 5 e 10 anni) sulle emissioni della Confederazione elvetica. La valutazione dei differenti tassi d'interesse ha portato alla conclusione che il tasso Libor e il tasso spot a scadenza di due anni continuano a registrare valori negativi, a differenza dei tassi spot di medio e lungo termine che, negli ultimi tre anni, hanno subito un minimo aumento, raggiungendo la soglia positiva.

Il capitolo 4. *Casi di studio* ha permesso di rispondere al quarto obiettivo del lavoro di tesi che consisteva nell'esposizione del processo di richiesta del credito senza garanzia presso tre istituti svizzeri. Sono state analizzate, passo per passo, le varie fasi che portano alla concessione del credito presso Credit Suisse, UBS e Banca Stato.

Si può affermare come Credit Suisse segue in grandi linee quanto esposto nel capitolo 3; tuttavia sono state elencate in più le classi di rating in modo dettagliato ed è stato fornito un esempio concreto, al fine di comprendere al meglio il calcolo dei tre parametri fondamentali nel determinare la risposta alla richiesta di credito. Per quanto riguarda il caso UBS, si è potuto constatare come questo istituto bancario fornisce, oltre al classico canale di concessione del credito, un canale online: si tratta di un modulo elettronico sul sito della banca, semplicissimo da compilare e rapido anche dal punto di vista della gestione amministrativa sia dell'azienda-cliente sia della banca. Infatti vi è la compilazione dei campi del modulo e l'inoltro della documentazione, tutto fatto in maniera elettronica. Banca Stato invece svolge un'analisi molto dettagliata; la parte iniziale della valutazione aziendale segue anch'essa quanto affermato nel capitolo generale relativo ai criteri di decisione ed analisi, mentre in un secondo momento l'istituto bancario suddivide le aziende per dimensione e per ciascuna di essa vi è un modulo.

Il quinto ed ultimo obiettivo del lavoro di tesi è inerente la comprensione delle esigenze delle PMI ticinesi nella richiesta del credito in bianco; il paragrafo 4.2 *Analisi delle esigenze nella richiesta di credito* fornisce la risposta a questo obiettivo. In questa fase del lavoro di tesi sono state intervistate aziende operanti in tre settori diversi: il paragrafo è stato suddiviso proprio sulla base della tipologia di attività svolta, andando ad osservare possibili differenze relative alle forme di finanziamento aziendale e al ricorso ai crediti in bianco.

Si tratta di un'indagine esplorativa; il numero di aziende intervistate è "limitato" e non permette di avere una visione completa e precisa della situazione aziendale ticinese. L'indagine ha permesso tuttavia di comprendere come tutte le imprese sottoposte al questionario hanno dichiarato di usufruire sia del capitale proprio sia del capitale dei terzi, al fine di finanziare la propria attività.

È emerso come le PMI ticinesi conoscono in maniera superficiale il finanziamento aziendale senza garanzia o per meglio dire sono a conoscenza solo degli aspetti che interessano loro. I tre settori analizzati (automobilistico, ristorazione ed edilizia) utilizzano il credito in bianco per far fronte alle carenze di liquidità in determinati periodi: si parla infatti di stagionalità. Inoltre per quanto concerne ristoranti ed alberghi, è stato confermato quanto dichiarato dai

consulenti aziendali delle tre banche intervistate. Più precisamente, si è potuto constatare come, alle imprese operanti nel settore della ristorazione, i crediti in bianco non sono “facilmente” concessi dalle banche.

Avendo ricapitolato per ciascun obiettivo del lavoro di tesi i concetti e le nozioni per il raggiungimento di essi, è possibile rispondere alla domanda di tesi presentata all’inizio dell’elaborato, ossia: qual è il ruolo dei crediti in bianco per il finanziamento aziendale in Svizzera? Una risposta completa al quesito la si può trovare nel capitolo relativo ai casi di studio; ciò nonostante la si vuole riassumere in poche righe.

Il credito in bianco è un credito aziendale e dunque è rivolto esclusivamente alle imprese. Rappresenta una forma di finanziamento a cui si può ricorrere senza dare in cambio delle garanzie al proprio istituto bancario. Tuttavia, la fase di analisi e decisione per la concessione di tale credito è molto complessa; questo si è potuto notare durante l’intervista alle tre banche. Il processo di concessione, infatti, include oltre agli aspetti finanziari anche elementi caratterizzanti la persona giuridica e la sua reputazione.

Essendo un credito non garantito, vi sono numerosi casi nei quali esso non viene concesso. Intervistando le PMI ticinesi e dunque analizzando direttamente sul posto le necessità aziendali, si è potuto osservare come questo finanziamento ricopre un ruolo molto importante nel far fronte al bisogno di liquidità per la propria attività aziendale. È proprio questo il motivo che porta le PMI operanti nel nostro Paese ad usufruire di questa tipologia di finanziamento.

## **Bibliografia**

Associazione Bancaria Ticinese. (2009). *Dalla crisi (per guardare oltre) alla politica del credito*. Associazione Bancaria Ticinese.

Banca Nazionale Svizzera. (2009). *101° rapporto di gestione 2008*. Zurigo: BNS.

Banca Stato. (2018). I crediti in bianco. (Stefania. Gjoni, Intervistatore)

Birindelli, G., & Modina, M. (2010). *Imprese, banche e finanza. Le evidenze di un'analisi territoriale alla luce della crisi finanziaria*. Milano: FrancoAngeli.

BNS. (2018). *Interest rates, yields and foreign exchange market*. Zurigo.

BNS. (2018). *Interest rates, yields and foreign exchange market*. Visitato l'ultima volta il 15 luglio 2018 da <https://data.snb.ch/en/topics/ziredev#!/chart/rendeidglfzch%22>

BNS. (2018). *Mortgage loans and other domestic and foreign loans*. Zurigo: Banca Nazionale Svizzera.

BNS. (2018). *Mortgage loans and other domestic and foreign loans*. Zurigo: BNS.

Confederazione Svizzera. (2015). *Portale PMI per piccole medie imprese*. Visitato l'ultima volta il 20 maggio 2018 da Confederazione Svizzera: <https://www.kmu.admin.ch/kmu/it/home/consigli-pratici/questioni-finanziarie/finanziamento/finanziamento-del-credito/crediti-bancari.html>

Confederazione Svizzera. (2017). *Panoramica delle fonti di finanziamento*. Visitato l'ultima volta il 20 maggio 2018 da Confederazione Svizzera: <https://www.kmu.admin.ch/kmu/it/home/consigli-pratici/questioni-finanziarie/finanziamento.html>

Credit Suisse. (2018). Crediti in bianco. (Stefania. Gjoni, Intervistatore)

Gennusa, Alan. (2018). I motivi del calo nella richiesta di crediti in bianco. (Stefania. Gjoni, Intervistatore)

Repubblica e Canton Ticino. (2018). *Divisione dell'Economia*. Visitato l'ultima volta il 10 maggio 2018 da [fondounimpresa.ch](http://www.fondounimpresa.ch): <http://www.fondounimpresa.ch/index.php/guide-online/finanziare/credito-garantito-e-credito-non-garantito>

SECO. (2017). *La situazione finanziaria delle PMI*. Berna: SECO.

UBS. (2018). I crediti in bianco. (Stefania. Gjoni, Intervistatore)

## **Allegati**



## Allegato 1: Credit Suisse - Gli indici per ciascuna categoria di rischio

Gli indici seguenti, elencati nella tabella, sono utilizzati per identificare le categorie di rischio.

Categorie di rischio	Valori illustrativi	Formula	Spiegazione
<b>Rotazione del capitale &amp; liquidità</b>	Grado di liquidità II	(Mezzi liquidi + debitori) / impegni a breve termine	Indica in quale misura l'impresa è in grado di tacitare i debiti a breve termine mediante i mezzi liquidi ed i crediti. È un indizio se la capacità di pagamento è assicurata.
	Vincolo di capitale III	(Impegni da forniture e prestazioni) / fatturato netto	Indica la quota necessaria della cifra d'affari netta per tacitare i creditori in relazione a forniture e prestazioni.
	Vincolo di capitale IV	(Impegni da forniture e prestazioni + altri impegni a breve termine) / cifra d'affari	Indica la quota necessaria della cifra d'affari per tacitare i creditori in relazione a debiti a breve scadenza.
	Liquidità	Mezzi liquidi / impegni a breve termine	Indica in quale misura gli impegni a breve termine sono coperti da mezzi liquidi.
<b>Copertura degli interessi / Redditività</b>	Rendimento complessivo del capitale	(Risultato operativo ante imposte + ammortamenti) / somma di bilancio	Indica la redditività ottenuta sull'intero patrimonio aziendale prima delle imposte e degli ammortamenti.

	Oneri finanziari su fatturato netto	Oneri finanziari / fatturato netto	Indica la quota necessaria della cifra d'affari netta per l'utilizzo del servizio degli interessi.
	Cash flow / cifra d'affari	Cash flow / cifra d'affari	Indica l'entità del cash flow conseguito sulla cifra d'affari generata dall'impresa.
<b>Struttura del bilancio</b>	Grado di finanziamento proprio I	Capitale proprio / somma di bilancio	Indica l'entità in cui l'impresa è in grado di assorbire perdite senza mettere a repentaglio il rimborso del capitale di terzi.
	Grado di finanziamento proprio epurato	(Capitale proprio – attività immateriali) / (somma di bilancio – attività immateriali – immobili – mezzi liquidi)	Indica come il patrimonio netto necessario per l'operatività aziendale è finanziato con capitale proprio.
	Indebitamento netto	(Debiti finanziari – mezzi liquidi) / somma di bilancio	Indica la quota degli impegni finanziari non coperta dai mezzi liquidi sulla somma di bilancio.
<b>Crescita</b>	Crescita del fatturato	(Fatturato dell'anno corrente – fatturato dell'anno precedente) / fatturato dell'anno precedente)	Calcola la variazione della cifra d'affari rispetto all'anno precedente. Una crescita moderata rappresenta il rischio minimo.

**Allegato 2: Classi di rating di Credit Suisse**

<b>Rating cliente</b>	<b>Descrizione</b>
CR01 – CR04	<p><b>Rischio minimo</b></p> <p>Il mutuatario dispone di un'eccellente solvibilità ed è in grado di assorbire i peggiori sviluppi negativi.</p>
CR05 – CR06	<p><b>Rischio molto modesto</b></p> <p>Il mutuatario dispone di una solvibilità molto buona ed è in grado di assorbire gravi sviluppi negativi.</p>
CR07 – CR10	<p><b>Rischio modesto</b></p> <p>Il mutuatario dispone di una buona solvibilità ed è in grado di assorbire sviluppi negativi.</p>
CR11 – CR13	<p><b>Rischio medio</b></p> <p>Il mutuatario dispone di una sufficiente solvibilità per assorbire sviluppi negativi inattesi; non si prevedono variazioni compromettenti del credito.</p>
CR14 – CR16	<p><b>Rischio elevato</b></p> <p>Il mutuatario dispone di una limitata capacità di assorbire sviluppi negativi inattesi; rischio di mora.</p>
CR17 – CR18	<p><b>Rischio molto elevato</b></p> <p>Il mutuatario dispone di una capacità molto limitata di assorbire sviluppi negativi inattesi; fortemente vulnerabile al rischio di mora; sono da prevedere violazioni contrattuali, disdetta del credito, perdita di capitale, indebitamento eccessivo, domanda d'esecuzione, insolvenza.</p>

### Allegato 3: Banca Stato - Modello di calcolo della capacità d'indebitamento per le ditte individuali

<b>Debiti finanziari operativi massimi sopportabili</b>		
La società possiede immobili ad uso proprio?		
<b>Anno</b>	<b>xxx1</b>	<b>xxx2</b>
Cifra d'affari netta		
Utile netto		
- Stipendio calcolatorio minimo titolari		
+ Imposte		
+ Interessi passivi		
- Interessi attivi		
+ Costi straordinari / non operativi		
- Ricavi straordinari / non operativi (inclusi affitti di terzi)		
<b>EBIT (ricavo operativo prima di interessi ed imposte)</b>		
<b>Totale dei debiti finanziari operativi massimi sopportabili</b>		

**Debiti finanziari netti esistenti**

Debiti finanziari a breve termine		
+ Debiti finanziari a lungo termine		
+ Impegni leasing non iscritti a bilancio, 70%		
+ Importanti investimenti di manutenzione indispensabili alla sopravvivenza dell'azienda		
+ Nuovi debiti finanziari compresi eventuali nuovi crediti / aumenti che saranno utilizzati		
+ Impegni eventuali che dovranno essere molto probabilmente onorati		
- Liquidità (cassa, posta, banca)		
- Titoli immediatamente realizzabili (titoli liquidi)		
<b>Totale debiti finanziari netti esistenti</b>	.....%	.....%

Utilizzo della capacità di indebitamento massima .....% .....%

Siamo in presenza di un'ETP?

Commento:

.....  
 .....  
 .....

**Domande finali**

<p><b>Sono soddisfatte almeno 2 delle seguenti 3 condizioni?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Il credito in bianco non supera il 30-40% dei mezzi propri</li> <li>- Il credito in bianco corrisponde al massimo a 4 volte il CF</li> <li>- Il credito in bianco non supera il 20-25% della CA annua</li> </ul>	
--	--

<b>Vi sono sufficienti fondi propri per assorbire sviluppi negativi imprevisti?</b>	
<b>Vi è sufficiente liquidità per assorbire sviluppi negativi imprevisti?</b>	

Commento:

.....  
 .....  
 .....

### Reddito disponibile

Reddito durevole del partner se debitore solidale nei finanziamenti privati	
+ Reddito accessorio del/dei debitore/i (es. attività accessoria, alimenti percepiti,...)	
+ Altri redditi regolari (es. titoli, averi,...)	
+/- Reddito netto degli oneri calcolatori degli immobili affittati a terzi finanziati da Banca Stato	
+/- Reddito al netto degli oneri calcolatori degli immobili affittati a terzi NON finanziati da Banca Stato	
<b>Reddito totale</b>	.....
- Interessi ed ammortamenti di altri debiti (incl. leasing, carte di credito, piccolo credito al consumo,...)	
- Oneri fissi (es. alimenti,...)	
<b>Reddito disponibile totale</b>	.....

**Oneri calcolatori degli immobili utilizzati dal debitore**

Oneri calcolatori degli immobili finanziati da Banca Stato	
+/- Oneri calcolatori degli immobili NON finanziati da Banca Stato	
+ Affitti pagati dal/dai debitore/i	
<b>Oneri calcolatori degli immobili utilizzati dal debitore</b>	.....

**Reddito minimo calcolatorio titolare**

.....

### Allegato 4: Banca Stato - Modello di calcolo della capacità di indebitamento delle piccole società

Debiti finanziari operativi massimi sopportabili		
La società possiede immobili ad uso proprio?		
Lo/gli stipendio/i del/dei titolare/i è/sono imputato/i come un costo al conto economico?		
Numero di titolari che lavorano nella società, il cui stipendio non è imputato come un costo al conto economico?		
<b>Anno</b>	<b>xxx1</b>	<b>xxx2</b>
Cifra d'affari netta		
Utile netto		
- Stipendio calcolatorio minimo titolari		
+ Imposte		
+ Interessi passivi		
- Interessi attivi		
+ Costi straordinari / non operativi		
- Ricavi straordinari / non operativi (inclusi affitti di terzi)		
<b>EBIT (ricavo operativo prima di interessi ed imposte)</b>		



<b>Totale dei debiti finanziari operativi massimi sopportabili</b>		
--	--	--

### Capacità d'indebitamento supplementare

Stabile ad uso commerciale		
Ricavi da affitti immobiliari		
Capacità d'indebitamento supplementare		
<b>Totale capacità d'indebitamento supplementare</b>	.....	.....
<b>Totale debiti finanziari massimi sopportabili</b>	.....	.....

### Debiti finanziari netti esistenti

Debiti finanziari a breve termine		
+ Debiti finanziari a lungo termine		
+ Impegni leasing non iscritti a bilancio, 70%		
+ Importanti investimenti di manutenzione indispensabili alla sopravvivenza dell'azienda		
+ Nuovi debiti finanziari compresi eventuali nuovi crediti / aumenti che saranno utilizzati		
+ Impegni eventuali che dovranno essere molto probabilmente onorati		
- Liquidità (cassa, posta, banca)		

- Titoli immediatamente realizzabili (titoli liquidi)		
<b>Totale debiti finanziari netti esistenti</b>	.....	.....

Siamo in presenza di un'ETP?

Commento:

.....

.....

.....

**Domande finali**

<p><b>Sono soddisfatte almeno 2 delle seguenti 3 condizioni?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Il credito in bianco non supera il 30-40% dei mezzi propri</li> <li>- Il credito in bianco corrisponde al massimo a 4 volte il CF</li> <li>- Il credito in bianco non supera il 20-25% della CA annua</li> </ul>	
<p><b>Vi sono sufficienti fondi propri per assorbire sviluppi negativi imprevisti?</b></p>	
<p><b>Vi è sufficiente liquidità per assorbire sviluppi negativi imprevisti?</b></p>	

Commento:

.....

.....

**Domande relative alle statistiche per BNS**

<p><b>Qual è il valore degli affitti netti degli immobili finanziati da Banca Stato?</b></p>	
<p><b>Quanti immobili sono finanziati da Banca Stato?</b></p>	

Commento:

.....

.....

.....

### Allegato 5: Banca Stato - Modello di calcolo per la capacità di indebitamento per le grandi aziende

Debiti finanziari operativi massimi sopportabili		
La società possiede immobili ad uso proprio la cui commerciabilità è giudicata buona?		
Lo/gli stipendio/i del/dei titolare/i è/sono imputato/i come un costo al conto economico?		
Numero di titolari che lavorano nella società, il cui stipendio non è imputato come un costo al conto economico?		

Anno	xxx1	xxx2	Atteso / durevole
Cifra d'affari netta			
Utile netto			
- Stipendio calcolatorio minimo titolari			
+ Imposte			
+ Interessi passivi			
- Interessi attivi			
+ Costi straordinari / non operativi			
- Ricavi straordinari / non operativi (inclusi affitti di terzi)			

<b>EBIT (ricavo operativo prima di interessi ed imposte)</b>			
- Imposte teoriche (25% dell'EBIT)			
+ Ammortamenti operativi			
- Investimenti operativi sostitutivi			
- Dividendi			
<b>FCFo (free cash flow operativo)</b>			
<b>Totale potenziale di finanziamento operativo</b>	..... .....	..... ..	

**Capacità d'indebitamento supplementare**

Stabile ad uso commerciale			
Ricavi da affitti immobiliari			
Capacità d'indebitamento supplementare			
<b>Totale capacità d'indebitamento supplementare</b>	..... .....	..... ..	
<b>Totale debiti finanziari massimi sopportabili</b>	..... .....	..... ..	

**Debiti finanziari netti esistenti**

Debiti finanziari a breve termine			
+ Debiti finanziari a lungo termine			
+ Impegni leasing non iscritti a bilancio, 70%			
+ Importanti investimenti di manutenzione indispensabili alla sopravvivenza dell'azienda			
+ Nuovi debiti finanziari compresi eventuali nuovi crediti / aumenti che saranno utilizzati			
+ Impegni eventuali che dovranno essere molto probabilmente onorati			
- Liquidità (cassa, posta, banca)			
- Titoli immediatamente realizzabili (titoli liquidi)			
<b>Totale debiti finanziari netti esistenti</b>	..... .....	..... .....	

**Domande finali**

<p><b>Sono soddisfatte almeno 2 delle seguenti 3 condizioni?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Il credito in bianco non supera il 30-40% dei mezzi propri</li> <li>- Il credito in bianco corrisponde al massimo a 4 volte il CF</li> <li>- Il credito in bianco non supera il 20-25% della CA annua</li> </ul>	
<b>Vi sono sufficienti fondi propri per assorbire sviluppi negativi</b>	

<b>imprevisti?</b>	
<b>Vi è sufficiente liquidità per assorbire sviluppi negativi imprevisti?</b>	

Commento:

.....  
 .....  
 .....

**Domande relative alle statistiche per BNS**

<b>Qual è il valore degli affitti netti degli immobili finanziati da Banca Stato?</b>	
<b>Quanti immobili sono finanziati da Banca Stato?</b>	

Commento:

.....  
 .....  
 .....

	<b>Valore a nuovo</b>	<b>Durata di vita economica/tecnica (espressa in anni)</b>	<b>Investimenti sostitutivi medi</b>
Autoveicoli			
Macchinari			
Informatica			
Mobilio			
Immobili ad uso proprio			
		<b>Totale</b>	.....

## **Allegato 6: Traccia delle domande per l'intervista alle PMI ticinesi**

1. Qual è il suo ruolo all'interno dell'azienda?
2. Quali sono le fonti di finanziamento a cui attinge la sua azienda? (Capitale proprio, capitale di terzi)
3. Per quali motivi/scopi, la sua impresa attinge a fonti di finanziamento di terzi? (Es. attività operative correnti, investimenti, nuovi progetti,...)
4. Quali sono le forme di finanziamento a cui la vostra azienda ha fatto ricorso in passato?
5. Oltre a tassi d'interesse di mercato adeguati, quali sono eventuali altre esigenze legate alla richiesta di un finanziamento da parte della sua azienda? (es. velocità di reazione da parte della banca nel caso di una richiesta di credito, attività amministrative non eccessivamente onerose, durata dei prestiti, tassi fissi o variabili,...)
6. Conosce i crediti in bianco come forma di finanziamento aziendale?
7. Ha mai fatto ricorso a questa forma di finanziamento?
  - a. Se la risposta è affermativa, quali sono stati i criteri di concessione?
  - b. Come si è svolto il processo di concessione del credito? (fasi di concessione)
  - c. Tenere in considerazione le condizioni:
    - i. qualitative (a chi la banca offre un credito in bianco? (aldilà del bilancio)
    - ii. quantitative (ad esempio la redditività)
  - d. se la risposta è no
    - i. quali sono i motivi per cui non ha fatto ricorso al credito in bianco?
8. In caso di risposta affermativa alla domanda 6
  - a. Nella fase di richiesta del credito, si è rivolto a più banche?
  - b. Ha riscontrato delle differenze nella politica di concessione del credito in bianco?
9. Qual è stato il motivo per cui ha richiesto il credito in bianco?
10. Come mai ha preferito richiedere un credito in bianco rispetto ad un credito con garanzia?
11. Quali sono i vantaggi e gli svantaggi di questa forma di finanziamento rispetto ad altre forme?

## **Allegato 7: Intervista PMI 01 – settore automobilistico**

### **1. Qual è il suo ruolo all'interno dell'azienda?**

Mi occupo della direzione dell'azienda assieme a mio padre. Ho iniziato dal mese di settembre dell'anno scorso.

### **2. Quali sono le fonti di finanziamento a cui attinge la sua azienda? (Capitale proprio / capitale di terzi)**

L'azienda si finanzia attraverso capitale proprio e attraverso capitale di terzi per quanto riguarda le ipoteche per gli stabili o la costruzione di questi ultimi. Per gli investimenti, come ad esempio l'acquisto di terreni, facciamo ricorso a prestiti a lungo termine. Abbiamo poi i crediti in bianco per la liquidità a breve termine; dipende dai periodi dell'anno come ad esempio quando abbiamo bisogno di stock alti d'auto. Si tratta dunque di un finanziamento "stagionale" per noi.

### **3. Per quali motivi/scopi la sua impresa attinge a fonti di finanziamento di terzi? (Es. attività operative correnti, investimenti, nuovi progetti,...)**

Principalmente per prestiti bancari e investimenti privati.

### **4. Quali sono le forme di finanziamento a cui la vostra azienda ha fatto ricorso in passato?**

I prestiti bancari e il capitale proprio sono le principali forme di finanziamento a cui ha fatto ricorso la nostra azienda. Negli ultimi anni abbiamo iniziato a ricorrere ai crediti in bianco, soprattutto quando necessitiamo di avere a disposizione liquidità a breve termine. Le concessionarie d'auto sono caratterizzate da momenti in cui vi è bisogno di uno stock elevato di auto ed è proprio in questo momento che "subentrano" i crediti in bianco.

### **5. Oltre a tassi d'interesse di mercato adeguati, quali sono eventuali altre esigenze legate alla richiesta di un finanziamento da parte della sua azienda? (es. velocità di reazione da parte della banca nel caso di una richiesta di credito, attività amministrative non eccessivamente onerose, durata dei prestiti, tassi fissi o variabili,...)**

Le nostre esigenze legate alla richiesta di un finanziamento sono la qualità della banca in termini di consulenza e attività amministrative. È fondamentale per noi avere una buona relazione con l'istituto bancario. Ovviamente anche la velocità di reazione della parte della banca nella richiesta di credito rappresenta un elemento molto importante che teniamo in considerazione quando richiediamo un finanziamento.

### **6. Conosce i crediti in bianco come forma di finanziamento aziendale?**

Il ruolo dei crediti in bianco per il finanziamento aziendale in Svizzera



Sì, conosco i crediti in bianco.

**7. Ha mai fatto ricorso a questa forma di finanziamento?**

Sì, abbiamo fatto e facciamo ricorso ai crediti in bianco come forma di finanziamento. Ci è stato concesso sulla base del bilancio, del conto economico e sulla base di una serie di documenti relativi ai nostri debiti e al budget.

**8. In caso di risposta affermativa alla domanda 6**

- a. **Nella fase di richiesta del credito, si è rivolto a più banche?**
- b. **Ha riscontrato delle differenze nella politica di concessione del credito in bianco?**

Come affermato in precedenza, ci siamo rivolti ad un unico istituto bancario. Forse in futuro, potremmo rivolgerci anche ad altri istituti bancari in quanto potrebbero esserci elementi nella concessione che ci soddisfano meglio. Con l'attuale istituto bancario le condizioni sono buone ma non guasta mai chiedere anche ad altri.

**9. Qual è stato il motivo per cui ha richiesto il credito in bianco?**

La banca ci ha proposto questa soluzione alle nostre necessità di liquidità a breve termine.

**10. Come mai ha preferito richiedere un credito in bianco rispetto ad un credito con garanzia?**

Risponde bene alle necessità dell'azienda ed è più semplice rispetto alle altre forme di finanziamento.

**11. Quali sono i vantaggi e gli svantaggi di questa forma di finanziamento rispetto alle altre forme?**

Un vantaggio è rappresentato dalla semplicità. Vi è poi la buona consulenza da parte della banca. Utilizzando questa forma di finanziamento non ho notato possibili svantaggi.

## **Allegato 8: Intervista PMI 02 – settore automobilistico**

### **1. Qual è il suo ruolo all'interno dell'azienda?**

Mi occupo della direzione dell'azienda.

### **2. Quali sono le fonti di finanziamento a cui attinge la sua azienda? (Capitale proprio / capitale di terzi)**

Le principali forme di finanziamento della nostra azienda sono il capitale proprio e il capitale di terzi.

### **3. Per quali motivi/scopi la sua impresa attinge a fonti di finanziamento di terzi? (Es. attività operative correnti, investimenti, nuovi progetti,...)**

Principalmente per prestiti bancari e investimenti privati. Per quanto riguarda la liquidità a breve termine facciamo ricorso ai crediti in bianco, ovvero crediti senza garanzia.

### **4. Quali sono le forme di finanziamento a cui la vostra azienda ha fatto ricorso in passato?**

La nostra azienda si è finanziata attraverso il capitale proprio e i prestiti bancari.

### **5. Oltre a tassi d'interesse di mercato adeguati, quali sono eventuali altre esigenze legate alla richiesta di un finanziamento da parte della sua azienda? (es. velocità di reazione da parte della banca nel caso di una richiesta di credito, attività amministrative non eccessivamente onerose, durata dei prestiti, tassi fissi o variabili,...)**

Le esigenze sono la velocità di reazione della parte della banca nella richiesta di credito, le attività amministrative non onerose, la durata dei prestiti, la qualità della consulenza della persona di riferimento, la relazione con l'interlocutore della banca, il mantenimento di autonomia dalla banca ovvero potersi staccare in momenti di necessità.

### **6. Conosce i crediti in bianco come forma di finanziamento aziendale?**

Sì, conosco i crediti in bianco.

### **7. Ha mai fatto ricorso a questa forma di finanziamento?**

Sì, abbiamo fatto ricorso ai crediti in bianco come forma di finanziamento, attualmente no. Ci siamo rivolti a due banche per una somma totale complessiva (limite). Ci sono stati concessi sulla base del bilancio. È una forma di finanziamento che risponde bene alla stagionalità, le

condizioni sono buone e amministrativamente sono più semplici rispetto ad altre forme di finanziamento.

**8. In caso di risposta affermativa alla domanda 6**

- a. **Nella fase di richiesta del credito, si è rivolto a più banche?**
- b. **Ha riscontrato delle differenze nella politica di concessione del credito in bianco?**

Come affermato in precedenza, ci siamo rivolti a due banche. Non abbiamo notato alcuna differenza nella politica di concessione del credito in bianco.

**9. Qual è stato il motivo per cui ha richiesto il credito in bianco?**

Ci è stato proposto dalla banca come possibilità di finanziamento usato per finanziamenti a breve termine.

**10. Come mai ha preferito richiedere un credito in bianco rispetto ad un credito con garanzia?**

Abbiamo preferito il credito in bianco in quanto risponde al meglio alle nostre necessità stagionali di liquidità ed è amministrativamente più semplice.

**11. Quali sono i vantaggi e gli svantaggi di questa forma di finanziamento rispetto alle altre forme?**

Come vantaggi posso dire che per noi è molto semplice da gestire dal punto di vista amministrativo e risponde bene alle nostre necessità. Non saprei citare uno svantaggio.

## **Allegato 9: Intervista PMI 03 – settore dell’edilizia**

### **1. Qual è il suo ruolo all’interno dell’azienda?**

Sono un impiegato amministrativo.

### **2. Quali sono le fonti di finanziamento a cui attinge la sua azienda? (Capitale proprio / capitale di terzi)**

L’azienda si finanzia attraverso capitale proprio e attraverso capitale di terzi per prestiti in bianco e leasing prevalentemente.

### **3. Per quali motivi/scopi la sua impresa attinge a fonti di finanziamento di terzi? (Es. attività operative correnti, investimenti, nuovi progetti,...)**

L’azienda fa ricorso a fonti di finanziamento di terzi principalmente per attività operative correnti. Per i macchinari si fa capo a leasing.

### **4. Quali sono le forme di finanziamento a cui la vostra azienda ha fatto ricorso in passato?**

La nostra azienda si è finanziata attraverso il capitale proprio, il capitale di terzi, ipoteca e prestiti del titolare.

### **5. Oltre a tassi d’interesse di mercato adeguati, quali sono eventuali altre esigenze legate alla richiesta di un finanziamento da parte della sua azienda? (es. velocità di reazione da parte della banca nel caso di una richiesta di credito, attività amministrative non eccessivamente onerose, durata dei prestiti, tassi fissi o variabili,...)**

Principalmente la velocità di reazione da parte della banca nel caso di una richiesta di credito e i tassi d’interesse. Ma in questo potrebbero esserci alcuni istituti che permettono ad aziende di indebitarsi concedendo una determinata somma come limite generale; chiaramente questo favorisce la scelta di collaborazione con uno o piuttosto con un altro istituto.

### **6. Conosce i crediti in bianco come forma di finanziamento aziendale?**

Sì, conosco i crediti in bianco.

### **7. Ha mai fatto ricorso a questa forma di finanziamento?**

Sì, abbiamo fatto ricorso ai crediti in bianco come forma di finanziamento. Gli elementi presi in considerazione per la concessione del credito in bianco, oltre alla documentazione

richiesta (iter della banca per i crediti), sono la collaborazione pluriennale con l'istituto bancario, il tipo di attività come anche le persone attive all'interno dell'azienda.

**8. In caso di risposta affermativa alla domanda 6**

- a. **Nella fase di richiesta del credito, si è rivolto a più banche?**
- b. **Ha riscontrato delle differenze nella politica di concessione del credito in bianco?**

Si ci siamo rivolti a più banche, in quanto collaboriamo con più istituti bancari. Non abbiamo notato differenze nella politica di concessione del credito in bianco tra una banca e l'altra.

**9. Qual è stato il motivo per cui ha richiesto il credito in bianco?**

Il tipo di attività non richiede un indebitamento costante e la "libertà" di questo tipo di credito.

**10. Come mai ha preferito richiedere un credito in bianco rispetto ad un credito con garanzia?**

Abbiamo preferito il credito in bianco in quanto abbiamo la possibilità di ottenerli anche senza garanzie e l'esposizione all'indebitamento non è costante durante l'anno.

**11. Quali sono i vantaggi e gli svantaggi di questa forma di finanziamento rispetto alle altre forme?**

Il vantaggio è nel riuscire a ottenere crediti, senza per forza dare delle garanzie in cambio, che permettono di sopperire a delle carenze di liquidità soprattutto puntuali ovvero legate a commesse o situazioni eccezionali. Evidentemente i tassi d'interesse sono meno interessanti del credito con garanzia.

## **Allegato 10: Intervista PMI 04 – settore dell’edilizia**

### **1. Qual è il suo ruolo all’interno dell’azienda?**

Mi occupo della contabilità dell’azienda.

### **2. Quali sono le fonti di finanziamento a cui attinge la sua azienda? (Capitale proprio / capitale di terzi)**

Le fonti di finanziamento sono principalmente il capitale proprio e il capitale di terzi.

### **3. Per quali motivi/scopi la sua impresa attinge a fonti di finanziamento di terzi? (Es. attività operative correnti, investimenti, nuovi progetti,...)**

I motivi per cui la nostra azienda ricorre al finanziamento attraverso il capitale di terzi sono le attività operative correnti, i nuovi progetti. I macchinari acquistati da noi, invece, ricorrono a leasing.

### **4. Quali sono le forme di finanziamento a cui la vostra azienda ha fatto ricorso in passato?**

La nostra azienda si è finanziata tramite capitale proprio, capitale di terzi e leasing. Inoltre, nei momenti in cui necessitiamo di una certa liquidità a breve termine, abbiamo fatto ricorso anche ai finanziamenti senza garanzia, chiamati crediti in bianco.

### **5. Oltre a tassi d’interesse di mercato adeguati, quali sono eventuali altre esigenze legate alla richiesta di un finanziamento da parte della sua azienda? (es. velocità di reazione da parte della banca nel caso di una richiesta di credito, attività amministrative non eccessivamente onerose, durata dei prestiti, tassi fissi o variabili,...)**

Principalmente i tassi d’interesse. Anche la velocità di reazione da parte delle banche rappresenta per noi un’esigenza legata alla richiesta di un finanziamento.

### **6. Conosce i crediti in bianco come forma di finanziamento aziendale?**

Sì, conosco i crediti in bianco.

### **7. Ha mai fatto ricorso a questa forma di finanziamento?**

Sì, abbiamo fatto ricorso ai crediti in bianco. La banca ci ha chiesto di fornirle la documentazione necessaria a valutare la nostra situazione. Ha preso in considerazione anche elementi relativi al nostro comportamento e al budget.

**8. In caso di risposta affermativa alla domanda 6**

- a. **Nella fase di richiesta del credito, si è rivolto a più banche?**
- b. **Ha riscontrato delle differenze nella politica di concessione del credito in bianco?**

Si ci siamo rivolti a più banche e non sono state notate differenze da parte nostra. La politica di concessione per noi risulta uguale in ogni istituto bancario a cui abbiamo inoltrato la richiesta di finanziamento.

**9. Qual è stato il motivo per cui ha richiesto il credito in bianco?**

Necessitavamo di liquidità a breve termine e il consulente bancario ci ha suggerito questa forma di finanziamento. All'inizio non conoscevamo nulla del credito in bianco, ma poi abbiamo deciso di ricorrere a questa tipologia di credito visto che non dovevamo fornire qualcosa a garanzia.

**10. Come mai ha preferito richiedere un credito in bianco rispetto ad un credito con garanzia?**

La possibilità di ottenere il credito senza garanzie ci ha portato a preferire questa forma di finanziamento rispetto a quella con garanzia.

**11. Quali sono i vantaggi e gli svantaggi di questa forma di finanziamento rispetto alle altre forme?**

Il vantaggio è ottenere un credito senza dare garanzie ed è un credito adatto alle nostre necessità: infatti soddisfa il nostro fabbisogno.

## **Allegato 11: Intervista PMI 05 – settore della ristorazione**

### **1. Qual è il suo ruolo all'interno dell'azienda?**

Sono il titolare del ristorante.

### **2. Quali sono le fonti di finanziamento a cui attinge la sua azienda? (Capitale proprio / capitale di terzi)**

Noi da sempre facciamo ricorso al capitale dei terzi come principale fonte di finanziamento del ristorante. Anche il capitale proprio rappresenta un modo in cui la nostra attività viene finanziata.

### **3. Per quali motivi/scopi la sua impresa attinge a fonti di finanziamento di terzi? (Es. attività operative correnti, investimenti, nuovi progetti,...)**

Il capitale di terzi viene utilizzato per gli investimenti e per le attività operative correnti. Abbiamo anche i crediti in bianco che utilizziamo nei periodi dell'anno in cui il numero di turisti è molto elevato: usiamo questa forma di finanziamento in quanto il ristorante ha bisogno di liquidità a breve termine.

### **4. Quali sono le forme di finanziamento a cui la vostra azienda ha fatto ricorso in passato?**

Come affermato in precedenza, il capitale di terzi e il capitale proprio rappresentano le principali forme di finanziamento della nostra azienda. Negli ultimi anni abbiamo fatto ricorso ai crediti in bianco, dato che soddisfano al meglio il nostro fabbisogno di liquidità.

### **5. Oltre a tassi d'interesse di mercato adeguati, quali sono eventuali altre esigenze legate alla richiesta di un finanziamento da parte della sua azienda? (es. velocità di reazione da parte della banca nel caso di una richiesta di credito, attività amministrative non eccessivamente onerose, durata dei prestiti, tassi fissi o variabili,...)**

Per noi è molto importante la qualità della consulenza e la velocità di reazione dell'istituto bancario, nel momento in cui noi richiediamo un finanziamento. I tassi d'interesse sono anch'essi una nostra esigenza come anche l'onerosità delle attività amministrative.

### **6. Conosce i crediti in bianco come forma di finanziamento aziendale?**

Sì, conosco i crediti in bianco.

### **7. Ha mai fatto ricorso a questa forma di finanziamento?**



Sì, facciamo ricorso ai crediti in bianco come forma di finanziamento. Come già affermato, risponde bene al nostro fabbisogno finanziario. La concessione del credito senza garanzia avviene attraverso un'analisi dettagliata della documentazione richiesta dalla banca. Inoltre un consulente fissa sempre un incontro con noi al fine di comprendere ed analizzare al meglio la situazione: infatti ci viene sempre detto come un elemento fondamentale è la buona interazione dell'azienda con la banca e il nostro comportamento.

**8. In caso di risposta affermativa alla domanda 6**

- a. **Nella fase di richiesta del credito, si è rivolto a più banche?**
- b. **Ha riscontrato delle differenze nella politica di concessione del credito in bianco?**

Si ci siamo rivolti a più banche. Ci è capitato in un anno di rivolgerci a due banche contemporaneamente e abbiamo notato come un istituto bancario fosse più pignolo dal punto di vista della soddisfazione dei parametri. In quell'anno noi soddisfavamo 1 criterio su 3 e abbiamo visto come una delle banche non ha voluto assolutamente concederci il credito; l'altra invece, avendo fiducia in noi come cliente, ci ha comunque concesso il finanziamento senza garanzia

**9. Qual è stato il motivo per cui ha richiesto il credito in bianco?**

Il motivo è rappresentato dal fatto che questa forma di finanziamento soddisfa al meglio il nostro fabbisogno di liquidità legato alla stagionalità turistica.

**10. Come mai ha preferito richiedere un credito in bianco rispetto ad un credito con garanzia?**

Sono amministrativamente semplici e non vi è la necessità di dare garanzie in cambio.

**11. Quali sono i vantaggi e gli svantaggi di questa forma di finanziamento rispetto alle altre forme?**

Il vantaggio di questa tipologia di finanziamento è la possibilità di avere liquidità a breve termine in base al nostro fabbisogno e senza dare garanzie alla banca. Lo svantaggio sono i tassi d'interesse poco interessanti.

## **Allegato 12: Intervista PMI 06 – settore della ristorazione**

### **1. Qual è il suo ruolo all'interno dell'azienda?**

Mi occupo della direzione dell'albergo e del ristorante.

### **2. Quali sono le fonti di finanziamento a cui attinge la sua azienda? (Capitale proprio / capitale di terzi)**

Le fonti di finanziamento a cui la nostra azienda attinge sono il capitale proprio, il capitale di terzi e a volte il leasing.

### **3. Per quali motivi/scopi la sua impresa attinge a fonti di finanziamento di terzi? (Es. attività operative correnti, investimenti, nuovi progetti,...)**

Il capitale di terzi è utilizzato da noi per finanziare le attività operative e gli investimenti. A volte per questi ultimi utilizziamo il leasing.

### **4. Quali sono le forme di finanziamento a cui la vostra azienda ha fatto ricorso in passato?**

Esclusivamente capitale proprio e capitale di terzi, come affermato in precedenza.

### **5. Oltre a tassi d'interesse di mercato adeguati, quali sono eventuali altre esigenze legate alla richiesta di un finanziamento da parte della sua azienda? (es. velocità di reazione da parte della banca nel caso di una richiesta di credito, attività amministrative non eccessivamente onerose, durata dei prestiti, tassi fissi o variabili,...)**

Una nostra esigenza sono la durata dei prestiti, i tassi d'interesse, la semplicità delle attività amministrative e la buona consulenza dell'istituto bancario.

### **6. Conosce i crediti in bianco come forma di finanziamento aziendale?**

Sì, conosco i finanziamenti senza garanzia.

### **7. Ha mai fatto ricorso a questa forma di finanziamento?**

Sì, abbiamo fatto ricorso al credito senza garanzia come forma di finanziamento in quanto alla nostra attività serve la liquidità a breve termine nei periodi in cui il numero di turisti cresce. Purtroppo non ci è stato mai concesso il finanziamento in bianco, in quanto l'istituto bancario ha comunicato che la nostra attività non sarebbe in grado di assorbire sviluppi negativi di liquidità. La banca ci ha richiesto la documentazione e ha effettuato le varie analisi, giungendo ad un rifiuto per la concessione.

Il ruolo dei crediti in bianco per il finanziamento aziendale in Svizzera

**8. In caso di risposta affermativa alla domanda 6**

- a. **Nella fase di richiesta del credito, si è rivolto a più banche?**
- b. **Ha riscontrato delle differenze nella politica di concessione del credito in bianco?**

-

**9. Qual è stato il motivo per cui ha richiesto il credito in bianco?**

Discutendo con altre persone, attive nel settore della ristorazione, sono venuto a conoscenza di questa forma di finanziamento. Ho richiesto un incontro con il consulente aziendale presso la nostra banca, il quale mi ha illustrato i vantaggi di questa forma creditizia rispetto ad altre. È per questo motivo che ho deciso di richiedere un finanziamento in bianco, nonostante poi io abbia ricevuto un esito negativo per quanto riguarda la concessione di esso.

**10. Come mai ha preferito richiedere un credito in bianco rispetto ad un credito con garanzia?**

Il grado d'indebitamento richiesto non è molto elevato, non vi è "l'obbligo" di dare garanzie in cambio e, da quanto constatato durante l'incontro con il consulente, risulta essere molto semplice da gestire dal punto di vista amministrativo.

**11. Quali sono i vantaggi e gli svantaggi di questa forma di finanziamento rispetto alle altre forme?**

Non avendo avuto la possibilità di ricevere un credito in bianco dalla nostra banca non saprei dirti quali potrebbero essere i vantaggi e gli svantaggi di questa forma di finanziamento.