

## **LINEE GUIDA PER UNA EFFICACE RELAZIONE BANCA–IMPRESA**

a cura di Assolombarda e Banca Popolare Commercio e Industria

Cinque semplici regole per costruire e mantenere un atteggiamento comportamentale di reciproca utilità tra banca e impresa.

### **1. Mantenere una struttura finanziaria equilibrata**

Mantenere un adeguato livello di capitalizzazione ed una struttura finanziaria equilibrata in rapporto al capitale investito ed alla redditività espressa dall'azienda.

Ridurre le tensioni di liquidità temporanee, evitando utilizzi superiori al fido ovvero condividere con anticipo estemporanee necessità per ricercare le più opportune fonti di copertura.

### **2. Gestire il multiaffidamento con attenzione**

Poiché ogni relazione bancaria comporta anche dei costi, legati ad esempio all'onerosità dei flussi informativi o ai maggiori costi operativi, è opportuno che le aziende contengano il numero dei rapporti bancari, prestando attenzione al "peso" della relazione che intrattengono con ciascuna banca affidante.

### **3. Migliorare il flusso informativo al fine di permettere l'attribuzione di un rating che rispecchi il più fedelmente possibile la realtà aziendale.**

Il rating è un "voto" riassuntivo che la banca assegna ai clienti e che esprime in estrema sintesi il merito creditizio. E' dunque opportuno che l'impresa trasferisca alla banca una quantità ed una qualità d'informazioni che consentano la migliore espressione di giudizio. E' opportuno che tali informazioni riguardino non solo elementi quantitativi ma anche qualitativi, non solo consuntivi ma anche previsionali.

### **4. Investire nella cultura della relazione con la banca**

E' opportuno confrontarsi con regolarità con i propri referenti bancari al fine di aumentare il grado di conoscenza reciproca utile anche a contenere i tempi di istruttoria delle pratiche ovvero trovare la più opportuna copertura finanziaria al proprio fabbisogno.

Informare direttamente ed immediatamente la Banca di qualsiasi accadimento negativo rilevante rendendola edotta delle conseguenze e delle eventuali azioni poste in essere per contrastarlo.

### **5. Valutare il costo della relazione in rapporto alla qualità dei servizi prestati**

Valutare il costo bancario nel medio periodo in base all'impatto globale per l'azienda (e non di ogni singola voce) e confrontare la qualità dei servizi offerti ed il relativo costo.

Prestare attenzione alla qualità dei flussi appoggiati alla singola banca, assegnare ad ogni istituto una quantità di lavoro consono agli affidamenti concessi in rapporto a quelli messi a disposizione dall'intero ceto bancario, negoziare il costo sull'insieme di servizi e non in base alla singola operazione.