

VINCOLI E OPPORTUNITÀ DI BASILEA 2 PER LO SVILUPPO DELLE PMI: LE OPINIONI DEGLI OPERATORI ECONOMICI

di *Eugenia Palazzi*

1. Introduzione

In data 10 novembre 2006 la Facoltà di Economia dell'Università degli studi di Urbino ha organizzato il convegno *"Banche e Imprese. Vincoli e opportunità di Basilea 2 per lo sviluppo delle Pmi"*. Ospiti della Tavola Rotonda sono stati le banche, le imprese, le associazioni di categoria e i professionisti, in qualità di principali attori coinvolti dagli effetti della riforma sulla regolamentazione bancaria. In particolare, hanno preso parte all'incontro coordinato dalla Dott.ssa Claudia Spagnoli, giornalista de *Il Messaggero*, il Dott. Riccardo Benincampi del Centro Studi e Ricerche dell'Associazione Bancaria Italiana in rappresentanza delle banche, il Dott. Claudio Giovine, Vicedirettore generale della Confapi, Confederazione Italiana della Piccola e Media Industria, il Dott. Francesco Buscaglia del Servizio Economico e finanziario della Confindustria di Pesaro-Urbino e il Dott. Giuseppe Cinalli, Segretario Generale della Confartigianato imprese di Pesaro-Urbino e direttore della ConfartFidi di Pesaro-Urbino per le imprese, il Dott. Gianluca Vitali, Consigliere dell'Ordine dei Dott. Commercialisti di Pesaro-Urbino per i professionisti.

L'incontro è stato volto a sviluppare un dibattito inerente le problematiche e i cambiamenti legati all'introduzione del noto Accordo di Basilea 2. Qui si delineano gli aspetti principali delle tematiche trattate nella Tavola Rotonda, che troveranno adeguato sviluppo nei paragrafi successivi.

In particolare, dal lato delle banche sono stati osservati gli adattamenti tecnici, organizzativi e strutturali che queste hanno dovuto affrontare e le ripercussioni che tali adattamenti hanno avuto sulle analisi di valutazione del merito creditizio. Dal lato delle imprese, invece, ci si è soffermati a riflettere sulla rilevanza della comunicazione economica-finanziaria che esse sapranno fornire alle banche al fine di una adeguata valutazione della meritevolezza all'accesso al credito. Infatti, coloro che vorranno avere accesso all'affidamento bancario -e in particolare le imprese- dovranno ac-

quisire consapevolezza della propria situazione reddituale, patrimoniale e finanziaria e della capacità di illustrare in modo chiaro ed efficace la propria affidabilità. Ciò che ci si è trovati dunque a chiedersi, è se le imprese sono pronte ad affrontare le nuove regole dettate da Basilea 2 nell'attuale contesto economico¹.

Un altro aspetto che è stato affrontato, e che frequentemente è oggetto di discussione nel mondo degli studiosi, è relativo alla determinazione dei giudizi di valutazione del merito creditizio. L'argomento è stato analizzato focalizzando l'attenzione sulle variabili che contribuiranno alla definizione dei rating e sulle possibili ripercussioni procedurali e metodologiche delle nuove disposizioni. Il mondo accademico non è concorde sull'argomento². Da una parte vi è chi sostiene che Basilea 2 porterà a rendere il giudizio più oggettivo e ciò principalmente a causa dell'introduzione del rating. Quest'ultimo, infatti, esprime attraverso un indicatore alfa-numerico tutte le informazioni quali-quantitative a disposizione, con un'ovvia necessità di sintesi. Dall'altra parte, invece, vi è chi sostiene che tutto il patrimonio di informazioni qualitative che è radicato nelle procedure degli analisti da anni, e che fino ad ora ha fortemente influenzato il modo di erogare credito, non debba essere perso.

Altro argomento di interesse trattato dagli intervenuti è stato il ruolo dei professionisti e delle associazioni di categoria in questo processo di revisione che ha coinvolto il rapporto banca-impresa, in quanto potrebbero rappresentare l'anello di congiunzione tra i due mondi. Essi, in qualità di redattori del bilancio d'esercizio - a tutt'oggi ritenuto il principale strumento di comunicazione aziendale e fondamentale elemento di valutazione su cui basare le indagini ai fini dell'istruttoria di fido- potrebbero ricoprire una funzione determinante nella creazione e nello sviluppo delle relazioni di clientela tra mondo bancario e imprenditoriale. Nel dibattito è stato posto un forte accento sul ruolo che tale categoria di soggetti potrebbe avere in questo nuovo scenario economico e si è indagato sulla reale tendenza al miglioramento della comunicazione delle imprese. Tutto ciò considerando anche l'influenza che la recente riforma del diritto tributario e societario,

¹ Nell'ambito delle iniziative atte a migliorare il dialogo tra il mondo del credito e delle imprese, si veda l'Osservatorio Permanente sui Rapporti Banche e Imprese, costituito da Abi e disponibile sul sito www.abi.it.

² Di recente sull'argomento si sono espressi Caselli S. (2003); D'Agostino M. (2003); D'Andria R. (2003); Ruozi R., Zara C. (2003); Tarocco F. (2003); Berti A. (2004); De Laurentis G., Caselli S. (2004); Lenoci F., Cappelletto R., Toniolo G., Bellicoso F., Canestri C., Vanessa N., Peola S. (2004); Lenoci F., Peola S. (2004); Avi M.S., Zen F., De March E. (2005); Bonifazi A., Sinopoli A., Troie G. (2005); De Angeli S. (2005); Fortuna F. (2005); Antonelli V., D'Alessio R., Dell'Atti S. (2006); Marcolini C. (2006); Nanni S. (2006); Petrulli M. (2007).

potrebbe avere nel favorire la redazione di un bilancio di esercizio maggiormente rappresentativo della realtà aziendale attraverso il disinquinamento delle poste di bilancio dall'ingerenza della normativa fiscale³.

Il dibattito si è soffermato infine sull'analisi dell'importanza dei Confidi nella loro attività di mediazione all'interno del rapporto banca-impresa. Si è quindi discusso sul ruolo che essi potranno avere nel favorire l'accesso al credito da parte delle Pmi che ne richiedono l'intervento e su quale sarà il nuovo valore delle garanzie che potranno assicurare l'impresa⁴.

Nei paragrafi che seguono sono riportate le principali riflessioni emerse durante la giornata di studio in merito alle tematiche sopra esposte.

2. Il rapporto banca-impresa alla luce di Basilea 2: gli effetti per le banche

Già da diverso tempo le banche si stanno adoperando per arrivare preparate all'impatto che l'introduzione di Basilea 2 avrà sul loro assetto organizzativo e operativo. La consapevolezza di dover attuare una diversa gestione dei dati relativi al merito creditizio dei soggetti da affidare e la necessità di poter codificare le informazioni, impongono una profonda revisione dell'attività, che si ripercuote direttamente sul loro sistema e sul rapporto con la clientela. La nuova regolamentazione infatti porterà -e in parte ha già portato- ad una serie di adeguamenti nella struttura operativa degli istituti creditizi, nei sistemi procedurali e organizzativi e nei rapporti con le autorità di vigilanza e con i clienti, che muteranno il "modo di fare banca" e che andranno ad impattare in modo incisivo sul rapporto banca-impresa.

In un sistema economico-finanziario come quello italiano, che può ampiamente essere definito banco-centrico, dove storicamente gli enti creditizi hanno svolto il ruolo di principali intermediari tra "domanda e offerta di denaro", è logico e naturale pensare che il tema del rapporto banca-impresa abbia assunto una peculiare rilevanza. Fino ad oggi tale rapporto è stato caratterizzato da una scarsa chiarezza informativa e dall'instaurarsi

³ Sull'importanza del flusso informativo aziendale verso le banche anche ai fini di Basilea 2, si vedano Ufficio Studi del Consiglio Nazionale Dottori Commercialisti (2004), *Il sistema delle informazioni aziendali alla luce di Basilea 2 e del nuovo diritto societario*, disponibile sul sito www.cndc.it; Cantino V., Bava F., Devalle A. (2004), "Accesso al credito: le imprese auto-valutano il proprio potenziale", *Amministrazione e Finanza*, n. 18; D'Attilio C. (2004), "L'analisi di bilancio oltre i limiti della capacità informativa a supporto di Basilea 2", *Amministrazione e Finanza*, n. 24; Boscia V. (2005), *Le nuove esigenze informative delle banche alla luce di Basilea II*, disponibile sul sito www.cndc.it.

⁴ Sull'importanza dell'attività dei Confidi all'interno del rapporto banca-impresa si vedano Adamo R. (2000); Abi (2002); Pasquino A. (2002); Altina A. (2004); Avi M.S., Zen F., De March E. (2005); D'Auria C. (2005); Gai L. (2005); Marcolini C. (2006).

di relazioni poco formalizzate, basate prevalentemente su una conoscenza diretta e duratura tra l'istituto erogante e il soggetto-richiedente. Spesso le istruttorie di fido hanno trovato fondamento più sulla conoscenza personale del soggetto da affidare piuttosto che sulla vera e propria valutazione degli indicatori economico-finanziari aziendali. In tal modo, il giudizio sulla meritevolezza all'accesso al credito veniva a dipendere da una molteplicità di informazioni, spesso riservate e informali, che erano strettamente legate alla presenza sul territorio della banca e alla continuità della relazione con l'imprenditore⁵.

Altra peculiarità, che fino ad oggi ha influenzato il rapporto banca-impresa, è la prassi del multiaffidamento. Tale pratica, che si concretizza nel ricorso da parte delle aziende a più istituti di credito per il soddisfacimento del proprio fabbisogno finanziario, ha finora risposto sia alle esigenze delle banche, che delle imprese: le prime perché riuscivano a tutelarsi ripartendo il rischio con altri istituti di credito in una logica co-assicurativa, le seconde perché riuscivano ad ottenere vantaggi in termini di quantità, qualità e prezzo del finanziamento⁶.

Secondo gli esperti un rapporto basato sulle premesse sopra esposte, non potrà più trovare spazio nel modello di interrelazione banca-impresa che verrà a delinearci con l'implementazione delle nuove disposizioni di Basilea 2.

La nuova regolamentazione bancaria sta spingendo verso un contesto di maggiore trasparenza informativa e verso una maggiore razionalizzazione della procedura di analisi del merito creditizio, attraverso un utilizzo sempre più determinante di variabili ed indici che siano meno soggetti alla discrezionalità degli operatori.

L'obiettivo verso cui si sta tendendo è quello di una migliore allocazione del credito, attraverso un processo di affidamento più efficiente, basato su modelli più standardizzati e su una rinnovata strumentazione⁷. Tuttavia

⁵ Per un maggior approfondimento sulle peculiarità che hanno caratterizzato finora il rapporto banca-impresa si vedano Alessandrini P. (1994), *La banca in un sistema di piccole e medie imprese*, Il Mulino, Bologna e Berti A., Marchiori M. (1998), "Intermediari creditizi e relazioni di clientela con le pmi", *Piccola Impresa/Small Business*, n. 3.

⁶ Attraverso la pratica del multifido, le aziende riuscivano sia a migliorare la qualità del servizio, colmando le eventuali lacune riscontrabili in una singola banca, sia ad ottenere condizioni migliori evitando che la creazione di un rapporto esclusivo con un unico istituto potesse generare nello stesso una forza contrattuale tale da poter imporre tassi peggiorativi per l'azienda. Infine, tale prassi rispondeva anche ad un'esigenza di tipo quantitativo perchè in tal modo le aziende riuscivano a reperire finanziamenti in misura più elevata di quanto sarebbero riuscite ad ottenere rivolgendosi ad un singolo ente creditizio.

⁷ Per un maggior approfondimento sulla modifiche delle procedure di valutazione del merito creditizio e sulle variabili alla base della determinazione del rating, si vedano gli articoli in *Guida pratica a Basilea 2 – come cambia il rapporto banca-impresa*, modulo 2, dicembre 2006; De Laurentis G. (2001), *Ratings interni e credit risk management*, Bancaria Editrice, Roma; Facile E., Giacomelli A. (2007), "Come cambia il processo del credito con Basilea 2", *Guida pratica a Basilea 2 – come cambia il rapporto banca-impresa*, modulo 4, febbraio.

questo rinnovamento non deve far pensare alla totale spersonalizzazione del rapporto banca-impresa. Le procedure di valutazione del merito creditizio, ancorché caratterizzate da elementi più puntuali ed oggettivi, non porteranno alla cancellazione del passato. Contrariamente a quanto diffuso nell'opinione pubblica, gli esperti sostengono che non si debba temere un'eccessiva automazione del processo di gestione del credito, perché quelli che sono gli elementi storici e qualitativi del rapporto con le imprese clienti non verranno meno.

Basilea 2 può essere vista come uno dei tanti elementi di innovazione che sono stati introdotti a livello istituzionale in questi ultimi anni nel tentativo di realizzare un passaggio da un' "economia informale" ad un' "economia formale". Tuttavia, essa non va considerata solo come uno strumento normativo, ma come una vera e propria evoluzione tecnologica e culturale che potrà offrire grandi opportunità per gli operatori che vorranno e sapranno sfruttarle. Questa riforma potrebbe rappresentare la grande occasione per reimpostare le relazioni di clientela su basi più trasparenti ed oggettive, introducendo un nuovo modo di valutare la meritevolezza del cliente e di relazionarsi con esso. L'input che andrebbe colto è quello di una rivisitazione e di una ridefinizione dei rapporti tra enti eroganti e imprese richiedenti⁸.

Il motivo della particolare rilevanza attribuita alla relazione con le imprese lo ritroviamo anche nei dati economico-statistici: attualmente in Italia oltre il 60% dei finanziamenti all'economia è destinato alle imprese, mentre solo il restante 40% alle famiglie. Se confrontiamo questo dato con gli altri Paesi Europei ci rendiamo conto di essere ben al di sopra della media, che evidenzia una situazione inversa rispetto a quella italiana, con un 55% di finanziamenti concessi alle famiglie e solo un 45% alle imprese.

A quanto detto, inoltre, dobbiamo aggiungere il fatto che negli ultimi quindici-venti anni vi è stato un incisivo processo di rinnovamento del contesto economico e finanziario italiano che ha portato al progressivo smantellamento del protezionismo in campo bancario e assicurativo e ad un forte incremento della concorrenza sia a livello nazionale che internazionale. Le banche si sono trovate così ad operare in un mercato altamente competitivo, dove l'obiettivo di preservare la propria redditività si concretizza soprattutto attraverso la soddisfazione e la fidelizzazione della clientela.

Questo spiega il motivo per cui gli enti creditizi italiani in quest'ultimo periodo abbiano attivato una serie di interventi diretti e finalizzati soprattutto al comparto impresa, creando al proprio interno delle linee specifiche

⁸ A sostegno di questa tesi si vedano anche Vincenzini M. (2005), "Il sistema banca-impresa minore. Diagnosi di una relazione a doppio vincolo", *Bancaria*, n. 6; Bufacchi I. (2007), "Basilea 2: non una sola norma ma una legge a più livelli", *Guida pratica a Basilea 2 – come cambia il rapporto banca-impresa*, modulo 4, febbraio.

dedicate e delle strutture che possano rispondere alle esigenze di questa categoria di soggetti.

Da un punto di vista strettamente operativo, come sottolineato anche dal Dott. Benincampi, alcune banche si stanno organizzando per attivare aree di business specifiche per tale segmento di clientela. Per quanto riguarda la parte commerciale, inoltre, si stanno diffondendo tutta una serie di prodotti e servizi *ad hoc* per il comparto delle imprese, segmentando anche tra la clientela Small Business, Retail e Corporate⁹. Si stanno realizzando linee di prodotti finalizzate a sostenere le imprese nei vari processi di innovazione, crescita e internazionalizzazione. Si cerca, dunque, di offrire tutta una serie di prodotti che al loro interno contengano servizi, poiché non vi è più solo l'esigenza di fare credito, ma si sente la necessità di fare consulenza. Sono processi innovativi e importanti dove l'attività e il rapporto tra banca e impresa evolve e si trasforma sempre più da un rapporto di *corporate lending* ad un rapporto di *corporate finance*.

Alla luce di quanto sopra esposto, gli esperti ritengono che debba essere smentita la preoccupazione delle Pmi italiane di un possibile impatto negativo e restrittivo sui canali di finanziamento a loro favore¹⁰. La volontà dettata dall'Accordo di Basilea 2 è quella di pervenire ad una metodologia di valutazione del rischio più oggettiva e, dunque, ad una migliore allocazione del capitale a disposizione. Questo sicuramente comporterà degli adeguamenti nei modelli di valutazione del merito creditizio e una revisione delle procedure finora utilizzate dalle banche, ma non necessariamente si tradurrà in un processo di razionamento del credito per le Pmi.

3. Il rapporto banca-impresa alla luce di Basilea 2: gli effetti per le imprese

Prima di analizzare gli effetti che la nuova regolamentazione bancaria porterà nel mondo delle imprese, è d'obbligo un accenno a quelle che sono le caratteristiche della nostra realtà imprenditoriale.

L'Italia conta più di quattro milioni e mezzo di aziende. Di queste solo poco più di duemila superano la soglia dei 250 dipendenti e quindi rientrano, in base alla vigente normativa, nella categoria di grandi imprese. In sintesi, il tessuto produttivo italiano è fondamentalmente retto dalle picco-

⁹ Per dettagli sulla distinzione tra segmento Retail, Corporate e Small Business, si veda il Nuovo Accordo di Basilea sui requisiti patrimoniali. Documento ai fini della consultazione di Aprile 2003 – versione italiana. Disponibile sul sito www.abi.it.

¹⁰ A sostegno della tesi che smentisce le preoccupazioni di un razionamento del credito a favore delle Pmi si veda su tutti Bufacchi I. (2007), "L'interpretazione del Governo: più risorse per le Pmi", *Guida pratica a Basilea 2 – come cambia il rapporto banca-impresa*, modulo 5, marzo.

le-medie imprese che costituiscono il 99% del totale complessivo¹¹.

Questo mondo di piccole imprese è caratterizzato da una serie di peculiarità che le contraddistinguono:

- sono prevalentemente a conduzione familiare ed hanno in genere una struttura chiusa, dove la figura del proprietario viene spesso a coincidere con quella del manager e dove questo tende ad accentrare su di sé tutte le funzioni dell'attività;
- sono fortemente sottocapitalizzate ed hanno una scarsa propensione all'inserimento di capitale di rischio da parte di soggetti diversi dal proprietario-fondatore;
- riservano una scarsa attenzione alla gestione finanziaria¹².

La dimensione e l'assetto proprietario aziendale incidono profondamente sia sulla comunicazione economico-finanziaria diretta agli stakeholders, sia sulle opportunità di poter accedere a forme di finanziamento alternative al credito bancario e all'apporto di capitale proprio.

Da un lato, vi è dunque, la necessità di farsi conoscere dall'istituto bancario e di trovare le modalità e i mezzi con cui farlo al fine di ottenere vantaggi e non penalizzazioni; dall'altro, il problema di ricorrere al mercato dei capitali per consentire l'apporto di capitale di rischio necessario a quelle imprese che devono affrontare forti processi di crescita per essere competitive sui mercati internazionali.

Per quanto riguarda quest'ultimo aspetto, dobbiamo ricordare come la volontà da parte delle imprese di non aprirsi al mondo degli investitori esterni sia insita nella cultura aziendale italiana. Le imprese di minori dimensioni hanno, infatti, una scarsa propensione all'inserimento di soggetti esterni al nucleo originario nella compagine societaria. Forme di finanziamento quali il *venture capital* o il *private equity*¹³ non sono che minimamente diffuse nel contesto industriale italiano e questo sia per la volontà delle stesse aziende di non farvi ricorso, sia per le caratteristiche del nostro mercato mobiliare, che risulta essere ancora molto arretrato rispetto ad altri Paesi¹⁴.

¹¹ Per approfondimenti sulla struttura produttiva italiana si rimanda al censimento Istat (2001) sul sito www.istat.it.

¹² Per approfondimenti sulle caratteristiche delle Pmi si veda Marchini I. (2000), *Il governo della piccola impresa*, Vol. I, *Le basi delle conoscenze*, Aspi/Ins-Edit, Genova.

¹³ Quando si parla di *venture capital* si fa riferimento al finanziamento da parte di banche, grandi società finanziarie, gruppi industriali, fondi pensione o fondi chiusi alle imprese nella fase iniziale della loro attività. Quanto al *private equity*, invece, esso consiste nel finanziamento alle imprese durante tutto il loro ciclo di vita, attraverso l'immissione di capitale di rischio. Per un maggior approfondimento in materia, si veda Demartini P. (2002), "Superare le asimmetrie informative tra Pmi e operatori del private equity", *Economia e Management*, n. 2.

¹⁴ In altri Paesi, quali Francia, Gran Bretagna e Stati Uniti sono molto più sviluppati i segmenti di mercato che consentono la negoziazione delle azioni delle Pmi. Sull'argomento si vedano fra gli altri Demartini P. (2002), op.cit. e Marchini I. (1998), *Il governo della piccola impresa*, Vol. III, *La gestione delle funzioni*, Aspi/Ins-Edit, Genova.

Per quanto attiene la comunicazione, invece, è conosciuta la naturale riservatezza con cui l'imprenditore "custodisce" i dati relativi alla sua attività, sia per questioni di natura soggettiva che oggettiva¹⁵. Da un punto di vista soggettivo, gli imprenditori non vogliono rendere noti elementi che potrebbero favorire le imprese concorrenti danneggiando la propria attività; dal punto di vista oggettivo, bisogna invece considerare che le imprese di piccole dimensioni non hanno alcuna necessità di mostrare i dati relativi alle proprie performance agli stakeholders, considerando che il numero di soggetti coinvolti è esiguo. D'altronde, non è raro che sia l'imprenditore stesso a ritenere di non aver bisogno di relazioni scritte sull'andamento economico dell'azienda che conduce, pensando di conoscerla attraverso il vivere quotidiano. Tutto ciò porta a considerare come giustificabili le carenze informative che ancora sussistono nella redazione di documenti, contabili ed extracontabili relativi alle Pmi.

A parere degli esperti, tuttavia, a seguito di una più corretta e scrupolosa valutazione del merito creditizio da parte degli istituti bancari, l'impresa si troverà a dover produrre documenti che siano attendibili e che diano una chiara e fedele rappresentazione della realtà aziendale. Dovrà essere migliorata la leggibilità di tali documenti, a consuntivo e previsionali, siano essi bilanci, rendiconti finanziari, business plan. Trasparenza e chiarezza informativa dovranno essere alla base dello scambio di informazioni e potranno diventare la vera arma negoziale delle imprese¹⁶.

Le banche non si troveranno più solamente ad erogare prestiti, ma dovranno valutare e selezionare progetti meritevoli, che permetteranno loro di sacrificare meno liquidità possibile e mantenere un giusto livello di rischio a fronte del capitale prestato. In questo stato di cose, le imprese saranno chiamate nel loro interesse a condividere con gli istituti bancari i loro progetti, favorendo il più possibile il processo di selezione, con adeguati miglioramenti nella qualità del loro flusso informativo.

Le informazioni fornite non potranno limitarsi ai dati quantitativi scaturenti dal bilancio. Nonostante l'importanza che tale documento riveste, non possiamo dimenticare che esso fornisce una rappresentazione della situazione aziendale che è già trascorsa e che non garantisce il mantenimento della stessa in futuro. Inoltre, esso viene redatto con una cadenza annuale

¹⁵ A sostegno di questa tesi, si vedano, tra gli altri, Marasca S. (1995), "Il bilancio della piccola impresa: qualità dell'informazione ed interessi esterni", *Piccola Impresa/Small Business*, n. 2 e Paoloni M. (1995), "Il ruolo del bilancio della piccola impresa nei rapporti con gli istituti di credito", *Piccola Impresa/Small Business*, n. 2.

¹⁶ Sugli adeguamenti che le imprese potrebbero attuare per favorire il miglioramento del rapporto banca-impresa alla luce di Basilea 2 si vedano Bianchi M. (2005), "Controllo strategico: quando aiuta a prepararsi a Basilea 2", *Amministrazione e Finanza Oro*, n. 3 e D'Agostino M. (2006), "Pmi, come garantire l'accesso al credito con Basilea 2", *Rivista Basilea 2 - verso un nuovo rapporto banca-impresa*, n. 1, anno III.

che non consente alla banca un efficace e tempestivo flusso informativo.

E' importante, dunque, che le imprese si adoperino al fine di completare la comunicazione contabile imposta dalla normativa con una serie di informazioni aggiuntive non obbligatorie che siano rilevanti, attendibili e che vengano fornite con una certa periodicità.

L'informazione che le aziende devono fornire alle banche, dovrebbe trasformarsi da mero obbligo ad opportunità strategica finalizzata a migliorare il rapporto banca-impresa.

Infatti, come già accennato nel precedente paragrafo, il processo di concentrazione e fusione che ha investito il mondo bancario negli ultimi venti anni, ha portato all'aumento delle dimensioni dell'azienda bancaria e allo scollamento tra la conoscenza personale del direttore della filiale con il cliente. Non vi è più la conoscenza diretta da parte del funzionario di filiale che si trova a concedere credito sulla base di rapporti di fiducia personali. Ci si trova di fronte ad un turn over dei dipendenti che porterà le imprese-clienti a relazionarsi con personale che periodicamente potrà variare. Ed è qui che entra in gioco l'importanza per l'azienda del sapersi relazionare e del saper comunicare le proprie capacità, le proprie scelte di investimento, il proprio know how, le proprie prospettive, sia economiche che finanziarie.

In un sistema che imporrà sempre più la codifica delle informazioni e la presenza di dati sintetici e di indicatori, anche al fine di poter schematizzare le procedure e le analisi di valutazione del merito creditizio e permettere la continuità di lavoro, l'impresa dovrà riuscire a far capire ed apprezzare i propri progetti, dando la giusta importanza alle variabili aziendali fondamentali. Questa è la grande sfida che le imprese si troveranno ad affrontare.

4. Punti di incontro fra i due mondi: il ruolo dei professionisti

Nell'ambito di Basilea 2, dove trova spazio una cultura basata sulla trasparenza e su un flusso informativo reciproco tra impresa e banca, la figura del professionista assume un ruolo centrale. In qualità di redattore del bilancio e consulente aziendale, il commercialista riveste sempre più la funzione di intermediario nell'ambito della comunicazione e potrebbe diventare un elemento di forte impulso alla modifica e al miglioramento del rapporto banca-impresa.

Da sempre il professionista è stato nel nostro Paese un vero e proprio consigliere delle piccole e medie imprese, svolgendo per esse un ruolo basilare nei processi di avvio, crescita, innovazione e trasformazione. Il rapporto fiduciario che lega l'imprenditore al professionista è uno dei punti fondamentali: qualsiasi evento aziendale viene rivisto, confrontato e analizzato con il consulente, che è sempre informato sulle vicende aziendali.

Il suo ruolo, tuttavia non diventa strategico solo per la funzione propositiva e di consiglio nelle scelte aziendali, ma anche -e soprattutto in questo momento- per la funzione di incentivo allo sviluppo di una cultura finanziaria aziendale e per quella di supporto alla creazione di modelli operativi finanziari che agevolino l'ottenimento di un rating bancario favorevole¹⁷.

La funzione finanziaria aziendale riveste sempre più un mezzo fondamentale attraverso cui mantenere competitività nel mercato.

Molto utile e di immediata attuazione in questo senso potrebbe essere l'attività del commercialista nella sua funzione di predisposizione di documenti di auto-analisi, prospetti di auto-valutazione attraverso cui le imprese possano riuscire a cogliere il loro andamento e trasmetterlo agli istituti. Il commercialista potrebbe rivelarsi la figura attraverso cui riuscire a creare una nuova relazione comportamentale dove banca e impresa si possano incontrare sulla base di regole, principi e modelli condivisi nel momento della valutazione del merito creditizio.

Conoscendo le regole e gli strumenti operativi dell'Accordo, il commercialista può dare un sostanziale contributo alle aziende per migliorare il proprio rating. Esso dovrebbe saper predisporre prospetti che forniscano informazioni periodiche sull'andamento del fatturato e della redditività, saper redigere rendiconti finanziari e piani prospettici sulla possibile evoluzione dell'equilibrio economico-finanziario dell'azienda, pianificare i flussi di cassa e la liquidità in generale. Dovrebbe dotare, dunque, le imprese di quegli strumenti operativi che consentano di soddisfare le esigenze informative dell'operatore finanziario e di meglio valutare il merito creditizio del cliente da affidare.

Come già accennato nel precedente paragrafo, bisogna tener presente che l'analisi del solo documento di bilancio non è sufficiente alla formazione di un giudizio adeguato sull'azienda da affidare. Se da un lato, infatti le banche ritengono il bilancio uno strumento indispensabile alla formazione del giudizio di meritevolezza all'accesso al credito, dall'altro esse sono consapevoli della scarsa attendibilità dello stesso.

Da sempre, infatti, i bilanci sono limitati nella loro chiarezza informativa dall'applicazione delle cosiddette "politiche di bilancio"¹⁸.

¹⁷ Sul ruolo del Dottore Commercialista nello sviluppo di relazioni banca-impresa alla luce di Basilea 2, si vedano Tamborrino A. (2004), "Il punto d'incontro tra banche e imprese è nel libero professionista", *Il Giornale dei Dottori Commercialisti*, Milano, n. 10 e Marcolini C. (2006), "Basilea 2 e le implicazioni sulle relazioni tra banca e impresa - il ruolo del dottore commercialista", *Rivista Basilea 2 - verso un nuovo rapporto banca-impresa*, n. 5, anno III.

¹⁸ Con tale termine ci si riferisce all'inserimento di poste di bilancio la cui valutazione trova margini di discrezionalità all'interno della normativa fiscale, quali ad esempio gli ammortamenti e le rimanenze, che possono a seconda delle necessità dell'azienda, abbattere l'imponibile al fine di una minore tassazione in caso di buon andamento reddituale o, al contrario, innalzare il risultato d'esercizio al fine di mostrare una redditività che non corrisponde alla realtà aziendale del momento.

Attraverso l'inserimento di poste che non trovano ragion d'essere a livello contabile, ma che sono consentite dalla normativa fiscale, il bilancio risulta svuotato della sua funzione comunicazionale.

Solo con la recente riforma del diritto tributario e del diritto societario, si sta procedendo con la volontà di disinquinare il bilancio da tutti quegli elementi privi di giustificazione civilistica e dettati solo da esigenze di natura fiscale¹⁹. Introducendo la possibilità di portare in deduzione componenti negativi di reddito previsti dalle norme tributarie, senza farli obbligatoriamente transitare per il conto economico, si viene realmente a creare la possibilità di avere a disposizione un documento che rifletta la realtà aziendale²⁰.

In conclusione, il professionista deve far sì che le imprese si abituino alla comunicazione verso le banche sia attraverso la redazione di un bilancio che rappresenti realmente la situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'azienda senza l'interferenza delle poste di natura fiscale sia attraverso la predisposizione di documenti integrativi, soprattutto di natura finanziaria, a supporto dell'informativa complessiva aziendale.

Quello che si chiede, dunque, al professionista è di coadiuvare l'azienda in un processo di riorganizzazione che permetta di agevolare il rapporto banca-impresa attraverso lo sviluppo di un adeguato flusso informativo e la diffusione della cultura finanziaria.

5. Punti di incontro fra i due mondi: il ruolo dei Confidi

I Consorzi fidi²¹ assumono un ruolo di fondamentale importanza nella definizione degli interventi atti a favorire e migliorare le possibilità e le condizioni di accesso al credito da parte delle Pmi.

Nati per iniziativa delle associazioni imprenditoriali e degli enti locali, essi sono riusciti nel tempo a valorizzare la loro attività sviluppando un collegamento sempre più diretto tra il mondo imprenditoriale e quello bancario.

¹⁹ Per quanto riguarda la riforma del diritto tributario ci si riferisce alla modifica del Testo Unico delle imposte sul Reddito introdotta con il D. Lgs 12 dicembre 2003, n. 344, mentre la riforma del diritto societario è stata attuata attraverso l'approvazione del D. Lgs 17 gennaio 2003, n. 6.

²⁰ Sugli effetti delle riforme sul bilancio si vedano, tra gli altri, Formica P. per Luiss Guido Carli (2003), *Riforma del diritto societario: eliminazione delle interferenze fiscali dal bilancio di esercizio, contenuti e prospettive*, disponibile sul sito www.archivioceradi.luiss.it; Meneghetti P., Garrini F. (2004), "Interferenze fiscali nel bilancio di esercizio: aspetti operativi e dubbi irrisolti", *Contabilità e Bilancio*, n. 2, Stesuri A. (2004), "Il <<disinquinamento>> del bilancio", *Amministrazione e Finanza*, n. 4.

²¹ I Consorzi di garanzia collettiva dei fidi (Confidi) sono soggetti di diritto privato prevalentemente organizzati nella forma giuridica di consorzio o di società cooperativa o consortile e sono costituiti da imprese che si associano al fine di garantirsi reciprocamente di fronte alle banche. Per poter accedere ai benefici del Confidi, le imprese devono versare una quota di iscrizione che andrà a costituire il fondo consortile o il capitale sociale, che fungerà da garanzia verso gli istituti creditizi.

Nella realtà italiana, i Confidi sono diventati uno strumento di aggregazione fondamentale per le Pmi, che attraverso la solidarietà e lo spirito mutualistico, riescono, a far fronte alle difficoltà legate principalmente alle ridotte dimensioni aziendali che le caratterizzano. Attraverso la logica di mutualità, che permette loro di poter aderire a convenzioni e accordi stipulati dai Consorzi di garanzia con la banca, le Pmi riescono ad accedere al credito a condizioni mediamente più favorevoli di quelle altrimenti ottenibili.

L'intervento dei Consorzi fidi che di fatto si concretizza con la concessione di garanzie- permette alle Pmi di ottenere vantaggi in termini di quantità e prezzo del finanziamento, senza doversi ritrovare nella condizione di impegnare gli immobili di proprietà dell'imprenditore o dei suoi familiari.

Ma la loro attività non si limita solo alla concessione di garanzie. Essi, infatti, svolgono un ruolo decisivo nell'affidamento bancario delle Pmi anche per la fondamentale opera di riduzione delle asimmetrie informative esistenti all'interno del rapporto banca-impresa.

Grazie al loro radicamento nel territorio e alla diretta conoscenza delle imprese associate, sono in grado di cogliere meglio e con più tempestività fenomeni rilevanti al fine dell'affidamento e che potrebbero non essere adeguatamente colti attraverso le classiche analisi svolte dagli istituti bancari sui dati andamentali e sui dati di bilancio. Proprio per il ruolo che rivestono, i Confidi hanno una prossimità diretta con il contesto produttivo ed economico in cui si trovano ad operare, che aggiunta alla possibilità di accesso ai dati a livello di rete nazionale, permette loro di avere una serie di informazioni sugli operatori economici che potrebbero colmare le lacune informative degli operatori bancari. Come già accennato, a causa della modifica del contesto bancario a livello nazionale e territoriale e delle sempre più incisive opere di aggregazione degli istituti, il personale dipendente si troverà soggetto inevitabilmente alla mobilità nel territorio e di conseguenza ad avere una minor conoscenza del contesto locale in cui di volta in volta si troverà ad operare. I dati forniti dai Consorzi fidi, quindi, potranno risultare utili a supportare la continuità informativa e a non disperdere quel patrimonio di relazioni che lega l'istituto al richiedente.

Inoltre, ai fini dell'ammissione al Consorzio, le imprese richiedenti sono soggette ad una selezione. In tale attività, i Confidi sono organizzati in maniera tale da svolgere un'istruttoria molto simile a quella degli istituti di credito. Questo tipo di analisi può pertanto essere positivamente valutata dalla banca quale forma di pre-selezione da parte di un organismo che, in modo ugualmente attento a quello dei propri analisti interni, procede con la valutazione dell'affidabilità aziendale.

Se da un lato però, il presidio territoriale e lo sviluppo di relazioni privilegiate con il tessuto imprenditoriale locale è un punto di forza dell'attività del Confidi, dall'altro esso risulta penalizzante se visto in un'ottica nazionale o sovra-nazionale. Ad oggi, infatti, il loro sistema è fortemente

frammentato sia a livello territoriale che a livello settoriale.

I Confidi, dunque, si trovano stretti tra la volontà di mantenere e valorizzare quello che nel tempo è diventato qualificante nella loro attività e che deriva principalmente dal loro radicamento nel territorio, e la necessità di aggregazione e formalizzazione della propria istituzione nella forma di intermediari vigilati. Una formalizzazione che permetterebbe di dare un valore a quelle garanzie che diversamente non potrebbero più trovare spazio quale forma di mitigazione del rischio all'interno delle nuove regole di valutazione del merito creditizio dettate da Basilea 2.

6. Conclusioni

In conclusione, opinione condivisa dagli operatori economici è che il Nuovo Accordo di Basilea 2 sia da considerare un punto di svolta nell'attuale sistema economico-finanziario. Smentito il forte timore che si possano verificare effetti di razionamento del credito verso le Pmi, tale regolamentazione potrà invece rappresentare l'input per reimpostare il rapporto banca-impresa sulla base di relazioni più stabili, trasparenti ed oggettive. La ridefinizione di tale rapporto, tuttavia, potrà trovare la sua realizzazione solo con una giusta gradualità, dando la possibilità a tutte le parti coinvolte di assimilare le novità normative e di far convergere le proprie azioni verso l'obiettivo comune, che è quello della stabilità e della sicurezza del sistema economico-finanziario.

Ognuno, quindi, dovrà giocare un proprio ruolo. Le banche dovranno riuscire a valorizzare la propria capacità di valutazione del merito creditizio, dando un giusto peso alle variabili qualitative e alle possibilità di sviluppo delle aziende richiedenti, senza focalizzarsi eccessivamente sulle garanzie e sui dati strettamente quantitativi. Le imprese, dovranno sviluppare un'adeguata funzione finanziaria e aprirsi verso una maggiore e più efficace politica di comunicazione. Le associazioni di categoria, i consorzi di garanzia e i professionisti dovranno riuscire a sostenere le aziende in questa delicata fase di trasformazione e fare da intermediari tra il mondo imprenditoriale e quello bancario.

Solo attraverso lo spirito di collaborazione da parte di tutti gli operatori economici coinvolti, Basilea 2 potrà essere vista come un'opportunità e non come un vincolo per il sistema economico-finanziario italiano.

*Urbino, Università degli Studi, "Carlo Bo"
eugeniapalazzi@yahoo.it*

Bibliografia

- Abi (2002), "L'impatto di Basilea 2 sull'attività dei Confidi", *Bancaria*, n. 9.
- Adamo R. (2000), *I Confidi in Italia. Evoluzioni e prospettive*, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli.
- Alessandrini P. (1994), *La banca in un sistema di piccole e medie imprese*, Il Mulino, Bologna.
- Altina A. (2004), "Confidi: i punti critici della riforma", *Banca Finanza*, n. 1.
- Antonelli V., D'Alessio R., Dell'Atti S. (2006), *Analisi di bilancio e Basilea 2*, Ipsoa, Milano.
- Avi M.S., Zen F., De March E. (2005), "Basilea 2. Il ruolo delle banche. I comportamenti delle imprese. Le opportunità per i professionisti", a cura di Frizzera B., *Gli speciali del sistema Frizzera – Il Sole 24 ore*, Milano.
- Berti A. (2004), *Strumenti e tecniche per la gestione del rapporto banca-impresa*, Egea, Milano.
- Berti A., Marchiori M. (1998), "Intermediari creditizi e relazioni di clientela con le pmi", *Piccola Impresa/Small Business*, n. 3.
- Bianchi M. (2005), "Controllo strategico: quando aiuta a prepararsi a Basilea 2", *Amministrazione e Finanza Oro*, n. 3.
- Bonifazi A., Sinopoli A., Troie G. (2005), *Basilea 2: il nuovo merito del credito*, Ipsoa, Milano.
- Boscia V. (2005), *Le nuove esigenze informative delle banche alla luce di Basilea II*, disponibile sul sito www.cndc.it.
- Bufacchi I. (2007), "Basilea 2: non una sola norma ma una legge a più livelli", *Guida pratica a Basilea 2 – come cambia il rapporto banca-impresa*, modulo 4, febbraio.
- Bufacchi I. (2007), "L'interpretazione del Governo: più risorse per le Pmi", *Guida pratica a Basilea 2 – come cambia il rapporto banca-impresa*, modulo 5, marzo.
- Cantino V., Bava F., Devalle A. (2004), "Accesso al credito: le imprese auto-valutano il proprio potenziale", *Amministrazione e Finanza*, n. 18.
- Caselli S. (2003), *Pmi e sistema finanziario. Comportamento delle imprese e strategie delle banche*, Egea, Milano.
- Caselli S. (2005), "Il destino delle imprese italiane dopo Basilea 2: la sfida del risposizionamento della funzione finanziaria", *Bancaria*, n. 1.
- Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti (2006), "Principi e raccomandazioni per l'esercizio del controllo contabile nelle società di capitali che non fanno ricorso al capitale di rischio", disponibile sul sito www.cndc.it.
- D'Agostino M. (2003), *Gli effetti di Basilea 2 sulle imprese*, Bonanno Editore, Roma.
- D'Agostino M. (2006), "Pmi, come garantire l'accesso al credito con Basilea 2", *Rivista Basilea 2 – verso un nuovo rapporto banca-impresa*, n. 1, anno III.
- D'Andria R. (2003), "Basilea Due, opportunità o minacce per le imprese?", *Il Giornale dei Dottori Commercialisti*, n. 11.
- D'Attilio C. (2004), "L'analisi di bilancio oltre i limiti della capacità informativa a supporto di Basilea 2", *Amministrazione e Finanza*, n. 24.
- D'Auria C. (2005), "Il ruolo dei Confidi nel finanziamento delle piccole e medie imprese alla luce delle modifiche del regolamento internazionale di Vigilanza", *Newsletter Airfirm*, n. 1.
- De Angeli S. (2005), "L'impatto di Basilea 2 sui rapporti banca-impresa", *Rivista Bancaria*, n. 2-3.
- De Laurentis G. (2001), *Ratings interni e credit risk management*, Bancaria Editrice, Roma.
- De Laurentis G., Caselli S. (2004), *Miti e verità di Basilea 2*, Egea, Milano.
- Demartini P. (2002), "Superare le asimmetrie informative tra Pmi e operatori del private

equity”, *Economia e Management*, n. 2.

Facile E., Giacomelli A. (2005), “Basilea 2: conoscere il <<fornitore>> banca e prepararsi al nuovo rapporto”, *Amministrazione e Finanza*, n. 9.

Facile E., Giacomelli A. (2007), “Come cambia il processo del credito con Basilea 2”, *Guida pratica a Basilea 2 – come cambia il rapporto banca-impresa*, modulo 4, febbraio.

Formica P. per Luiss Guido Carli (2003), *Riforma del diritto societario: eliminazione delle interferenze fiscali dal bilancio di esercizio, contenuti e prospettive*, disponibile sul sito www.archivioceradi.luiss.it.

Fortuna F. (2005), *Effetti di Basilea 2 sull'economia di banche e imprese*, FrancoAngeli, Milano.

Gai L. (2005), “Prospettive per le garanzie dei Confidi verso le Pmi dopo la riforma del settore e Basilea 2”, *Rivista Bancaria*, n. 1.

Guida pratica a Basilea 2 – come cambia il rapporto banca-impresa, modulo 2, dicembre 2006.

La Monica E. (2004), “Basilea 2: sempre più vicino il momento dell’<<impatto>>”, *Amministrazione e Finanza*, n. 3.

Lenoci F., Cappelletto R., Toniolo G., Bellicoso F., Canestri C., Vanessa N., Peola S. (2004), “Evoluzione del rapporto banca-impresa”, *Amministrazione e Finanza Oro*, n. 5.

Lenoci F., Peola S. (2004), *Negoziare con le banche alla luce di Basilea 2*, Ipsoa, Milano.

Mainardi P. (2003), “Basilea 2: un’opportunità per migliorare il valore aziendale”, *Amministrazione e Finanza*, n. 22.

Mainardi P. (2003), “Conoscere, comunicare, migliorare: Basilea 2 è anche questo”, *Amministrazione e Finanza*, n. 20.

Mainardi P. (2004), “Valutare il rischio per migliorare il rating”, *Amministrazione e Finanza*, n. 2.

Marasca S. (1995), “Il bilancio della piccola impresa: qualità dell’informazione ed interessi esterni”, *Piccola Impresa/Small Business*, n. 2.

Marchini I. (1995), *Il governo della piccola impresa, Vol. II, La gestione strategica*, Aspi/Ins-Edit, Genova.

Marchini I. (1998), *Il governo della piccola impresa, Vol. III, La gestione delle funzioni*, Aspi/Ins-Edit, Genova.

Marchini I. (2000), *Il governo della piccola impresa, Vol. I, Le basi delle conoscenze*, Aspi/Ins-Edit, Genova.

Marcolini C. (2006), “Basilea 2 e le implicazioni sulle relazioni tra banca e impresa – il ruolo del dottore commercialista”, *Rivista Basilea 2 – verso un nuovo rapporto banca-impresa*, n. 5, anno III.

Marcolini C. (2006), “I metodi di mitigazione del rischio”, *Rivista Basilea 2 – verso un nuovo rapporto banca-impresa*, n. 6, anno III.

Marcolini C. (2006), *Il rapporto banca-impresa alla luce di Basilea 2*, Editrice Le Fonti, Milano.

Mondaini D., Lombardo A. (2004), “Diagnosi e terapia per l’accesso al credito”, *Amministrazione e Finanza*, n. 14.

Meneghetti P., Garrini F. (2004), “Interferenze fiscali nel bilancio di esercizio: aspetti operativi e dubbi irrisolti”, *Contabilità e Bilancio*, n. 2.

Nanni S. (2006), *Basilea 2. Guida operativa alla nuova normativa finanziaria*, Maggioli Editore, Milano.

Nuovo Accordo di Basilea sui requisiti patrimoniali. Documento ai fini della consultazione di Aprile 2003 – versione italiana. Disponibile sul sito www.abi.it.

Paoloni M. (1995), “Il ruolo del bilancio della piccola impresa nei rapporti con gli istituti di credito”, *Piccola Impresa/Small Business*, n. 2.

Pasquino A. (2002), “Il ruolo dei Confidi nell’accesso al credito della Pmi”, *Mondo Bancario*, n. 2, anno 43.

Petrulli M. (2007), *Basilea 2. Guida alle nuove regole per le piccole e medie imprese*, Halley

Editrice srl, Milano.

Ruozzi R. (2005), "Le nuove strategie delle Pmi anche alla luce della riforma del diritto societario, della riforma fiscale e dell'Accordo di Basilea 2", *Rivista Bancaria*, n. 2-3.

Ruozzi R., Zara C. (2003), *Il futuro del credito alle imprese*, Egea, Milano.

Stesuri A. (2004), "Il <<disinquinamento>> del bilancio", *Amministrazione e Finanza*, n.

4.

Tamborrino A. (2004), "Il punto d'incontro tra banche e imprese è nel libero professionista", *Il Giornale dei Dottori Commercialisti*, Milano, n. 10.

Tami A. (2005), "Valutare il merito creditizio di un progetto di investimento", *Amministrazione e Finanza*, n. 11.

Tarocco F. (2003), *Basilea 2. Nuovi scenari del rapporto banca-impresa*, Giappichelli Editore, Torino.

Ufficio Studi del Consiglio Nazionale Dottori Commercialisti (2004), *Il sistema delle informazioni aziendali alla luce di Basilea 2 e del nuovo diritto societario*, disponibile sul sito www.cndc.it.

Vincenzini M. (2005), "Il sistema banca-impresa minore. Diagnosi di una relazione a doppio vincolo", *Bancaria*, n. 6.

Vincenzini M., Porretta P. (2005), "Basilea 2: Occasione storica per superare lo schema di doppio legame tra banche e Pmi", *Banche e Banchieri*, n. 1.

Siti consultati:

www.abi.it

www.archivioceradi.luiss.it

www.basilea2.com

www.cndc.it

www.istat.it

Abstract

This paper aims at pointing out some important issues developed in the round-table discussion organized on 10th November 2006, by the University of Urbino, Faculty of Economics, about: "Banks and Businesses. Limits and opportunities of the Basel 2 agreement for the development of SMEs". Some representatives of the most important categories involved in the revision process caused by the Basel 2 agreement on the relationship between banks and businesses, joined the debate.

The discussion highlights the main changes in the banking system and in the business organisation. The parties involved pointed out that it's necessary for the banks to show their technical experience and the New Accord rules for credit risk evaluation. The SMEs, on the other hand, must improve their financial information system and their financial reporting disclosure; these changes must be supported by professionals and organisations.

Only with an active participation of each operator towards common fixed aim, the Basel 2 agreement could be a concrete opportunity for changing the relationship between banks and SMEs.

Riassunto

Il lavoro presenta i principali argomenti trattati nella Tavola Rotonda tenuta al Convegno organizzato in data 10 novembre 2006 dalla Facoltà di Economia di Urbino, dal tema "*Banche e Imprese. Vincoli e opportunità di Basilea 2 per lo sviluppo delle Pmi*". All'incontro hanno preso parte alcuni rappresentanti delle principali parti coinvolte dal processo di revisione del rapporto banca-impresa alla luce delle nuove disposizioni di Basilea 2.

Il dibattito si è sviluppato considerando i principali cambiamenti nel mondo bancario e in quello imprenditoriale. Si è quindi rilevata la necessità, da parte delle banche, di riuscire a trasmettere correttamente l'esperienza acquisita e le nuove regole di valutazione del merito creditizio; da parte delle imprese, di migliorare la propria cultura finanziaria e la propria capacità comunicazionale; da parte delle associazioni di categoria, dei consorzi di garanzia, e dei professionisti di sostenere le aziende in questa fase di trasformazione.

Solo mediante la volontà e la partecipazione di tutti gli operatori coinvolti verso il raggiungimento dell'obiettivo comune, la riforma potrà essere vissuta come una concreta opportunità di cambiamento del rapporto banca-impresa.