

PMI, COME RINEGOZIARE LE CONDIZIONI CON LE BANCHE?

Aquila spiega come ottenere un riallineamento dei costi/spese bancari coerenti con il reale merito creditizio delle aziende

di MARGHERITA SPEROTTI

Con l'entrata in vigore di Basilea 2, le aziende stanno comprendendo la necessità di un attento e continuo controllo della loro situazione economico/finanziaria, per poter godere di un miglior trattamento da parte degli istituti di credito. Per questo motivo molte di loro hanno deciso di affidare l'analisi e la gestione dei loro portafogli a un consulente finanziario indipendente. In cosa consiste il ruolo di questo professionista a fianco dell'azienda? Ce l'ha spiegato Gaetano Aquila, che opera come IFA – Independent Financial Adviser a Brescia e provincia ormai da 5 anni (www.ifabrescia.it - info@ifabrescia.it).

CHI SONO I TUOI CLIENTI?

Il mio target primario di clientela sono state, sin da subito, le cosiddette PMI. Tale propensione professionale mi deriva dalla quasi ventennale esperienza pregressa avuta direttamente presso vari uffici centrali di Istituti di Credito e dall'aver frequentato il Master Fee Only Corporate Finance di Consultique che ha completato la mia preparazione. Ora metto a disposizione delle aziende



GAETANO AQUILA

clienti un'approfondita conoscenza del settore bancario e del suo sistema commerciale e valutativo.

IN CHE COSA CONSISTE IL TUO LAVORO?

Nel fornire alle aziende le migliori modalità tecnico-operative per gestire i rapporti bancari, reperire fonti di finanziamento ed ottenere significativi miglioramenti delle condizioni applicate (riduzione degli

oneri finanziari), anche attraverso la valutazione della coerenza rispetto ai reali “meriti” e bisogni della clientela.

HAI PARLATO DI COERENZA: HAI NOTATO DELLE ASIMMETRIE TRA LE CONDIZIONI APPLICATE DAGLI ISTITUTI DI CREDITO E LA SITUAZIONE PATRIMONIALE DELLE PMI CHE CHIEDONO DEI FINANZIAMENTI?

Le condizioni applicate alle aziende da parte delle banche “dovrebbero” derivare dal cosiddetto “merito creditizio”, ossia dovrebbero essere parametrizzate al rischio che l’Istituto di Credito ritiene di correre nel finanziare una determinata azienda. Quasi sempre, purtroppo, tale coerenza non è mantenuta nel tempo dalle banche e le aziende subiscono un continuo degradamento (a loro sfavore) di tutte le condizioni.

MA COM’È POSSIBILE RIALLINEARE LE CONDIZIONI DI UN’AZIENDA AL PROPRIO REALE MERITO CREDITIZIO?

La rinegoziazione delle condizioni è sempre teoricamente possibile, ma per non ottenere un evanescente effetto una tantum, che si esaurirebbe nel giro di alcuni mesi, si dovrà, invece, cambiare l’usuale modalità di rapportarsi con le banche. Questo sarà possibile solo dopo aver preventivamente effettuato un’attenta analisi dell’azienda e predisposto un dettagliato ed aggiornato report con tutti i dati e le informazioni necessarie e, quindi, solo successivamente si potrà affrontare l’interlocutore bancario con la ragionevole certezza di ottenere i risultati preventivati.

QUALI SONO I RISULTATI CHE SI POSSONO OTTENERE?

Le aziende, attraverso il nostro operato, ottengono principalmente tre benefici:

1. economico (immediato): con l’applicazione delle nuove condizioni (tale risultato è facilmente quantificabile);
2. comunicativo (a medio termine): l’impresa imparerà a gestire meglio ed in modo più efficace il rapporto con il sistema bancario;
3. di immagine (a lungo termine): gli Istituti di Credito si rapporteranno diversamente con il cliente, prestando maggiore attenzione all’azienda, sapendo che è affiancata da un consulente esperto che effettua periodici monitoraggi sul rispetto delle condizioni concordate e che verifica diligentemente tutte le eventuali variazioni unilaterali del contratto.

E’ POSSIBILE QUANTIFICARE IL RISPARMIO OTTENUTO DA UN’AZIENDA GRAZIE AL TUO LAVORO?

Sulla base dell’esperienza maturata in oltre 5 anni di attività professionale, gli oneri finanziari risparmiati dalle aziende con il nostro intervento, sono quantificabili, mediamente, tra il 25% ed il 40%, già dopo il primo anno di consulenza. Con l’entrata in vigore della nuova finanziaria che prevede l’indeducibilità degli interessi passivi eccedenti il 30% del R.O.L. (Reddito Operativo Lordo), non si tratta più di una mera questione di efficienza finanziaria, appannaggio di aziende particolarmente attente ed evolute, ma di una necessità economica im-

prescindibile per tutte le imprese con la forma giuridica di società di capitali.

COME VIENE VISTA LA PRESENZA DI UN CONSULENTE FINANZIARIO INDIPENDENTE A FIANCO DELLA PMI DA PARTE DEGLI INTERMEDIARI BANCARI?

La presenza di un IFA per gli intermediari creditizi non è assolutamente vista in modo negativo. Infatti, un ulteriore interlocutore nel rapporto con l’azienda è ben visto se gli interventi sono misurati, ben preparati e le richieste esposte sono giustificate dai dati e suffragate dai fatti. Dalle banche cerchiamo di farci percepire come un elemento di controllo sull’azienda che, per tale motivo, tende ad agevolare la valutazione dell’azienda. Pertanto, la nostra presenza rappresenta una maggiore sicurezza e garanzia anche per la banca, che sente di correre un minor rischio affidando una azienda ben consigliata e sottoposta a controlli periodici esterni di professionisti della finanza aziendale.

Successivamente, come è logico che sia, l’imprenditore stesso acquisendo fiducia nel nostro operato, ci richiede di verificare - nella quasi totalità dei casi - anche l’efficienza del suo patrimonio personale per poi arrivare, eventualmente, nel tempo, alla pianificazione finanziaria familiare più completa.

QUINDI TI OCCUPI ANCHE DI CLIENTELA RETAIL. COME SONO I PORTAFOGLI DI QUESTI IMPRENDITORI?

I portafogli visionati finora, aventi in media un valore non

inferiore ai 100.000,00 euro, sono risultati tutti sempre ben forniti dei prodotti bancari ed assicurativi di “punta” - con i quali le banche/assicurazioni gonfiano regolarmente di utili i loro bilanci - partendo dalle Unit/index linked, per passare alle intramontabili Gestioni Patrimoniali/Finanziarie ed arrivare ai classici Fondi d’Investimento e polizze vita.

E QUI ENTRI IN GIOCO TU. QUAL È IL TUO RUOLO?

Il nostro lavoro parte sempre da un’analisi preliminare gratuita del portafoglio, con la quale si scatta una prima “fotografia” che permette di identificare le criticità dello stesso in termini di costi ingiustificati, di rischi sostenuti (e quasi mai consci), di obiettivi disattesi e scelte discutibili, nonché di quantificare le reali performance e la presenza di eventuali perdite di potere di acquisto subite nel tempo per effetto dell’inflazione. Dopodichè, si procede a quantificare tutti i benefici ottenibili attraverso il nostro operato e si predispongono le soluzioni più coerenti alle reali necessità espresse dal cliente.

E LA PARCELLA?

Il costo richiesto per la nostra consulenza è di regola una piccola parte dei benefici elencati in precedenza e, comunque, mai correlata ad eventuali performance future.

Mediamente dopo i primi tre anni di consulenza i benefici ottenuti con i portafogli dei nostri clienti si sono attestati intorno al 2,4% di risparmio in termini di minori costi sostenuti e l’1,3% in termini di

maggiori rendimenti (+3,7% medio annuo). Ma ulteriori aspetti risultano particolarmente apprezzati dai risparmiatori: l’acquisizione di una migliore consapevolezza dell’andamento del proprio patrimonio investito ed una maggiore conoscenza delle problematiche e delle modalità di gestione finanziaria personale e familiare.

OLTRE ALL’ANALISI DEL PORTAFOGLIO, E QUINDI DEL PATRIMONIO, COS’ALTRO VI CHIEDE IL CLIENTE?

Altri servizi che ci vengono regolarmente richiesti, operando in modo sinergico con professionisti vari, commercialisti in particolare, attengono all’area mutui e previdenza.

COME VI COMPORTE CON I MUTUI?

Per i mutui operiamo fornendo un servizio di assistenza con un’analisi preliminare gratuita, anche attraverso la collaborazione di alcuni comuni, aiutando a risolvere i problemi di numerose famiglie in difficoltà con le rate del proprio mutuo. La risoluzione dei casi avviene principalmente attraverso una rinegoziazione del mutuo con la banca di riferimento, mentre, per un 35% si è dovuti ricorrere alla sostituzione dello stesso attraverso un altro Istituto di Credito (solo 2 le surroghe effettuate finora).

PARLIAMO INVECE DELL’AREA PREVIDENZA.

Le richieste di analisi della posizione previdenziale che ci sono ad oggi pervenute, sono, invece, ancora relativamente poche, in quanto la sensibilità,

ma soprattutto, l’attuale scarsa liquidità presente nelle tasche dei lavoratori non permette di poter pensare preventivamente a tale lontano, quanto incerto, futuro, nonostante tale pianificazione sia senz’altro necessaria ed auspicabile. Nel frattempo, abbiamo effettuato sei incontri formativi presso aziende ed enti e ne faremo altri per informare e verificare che le scelte fatte o quelle ancora da fare siano efficienti e coerenti con le proprie reali necessità previdenziali.

CONCLUDENDO, SIETE GIÀ ATTIVI IN MOLTI CAMPI. CREDETE CHE QUESTA PROFESSIONE VERRÀ MAGGIORMENTE APPREZZATA DAI SINGOLI RISPARMIATORI E DALLE AZIENDE IN FUTURO?

Questa è una nuova professione, che in Italia è ancora agli albori, ma sia io che i miei collaboratori, siamo fermamente convinti che si svilupperà in modo esponenziale nei prossimi anni in quanto va a colmare un gap consulenziale (sia a favore delle aziende che dei privati) in aree economico-finanziarie che finora erano state ad esclusivo appannaggio di iniziative commerciali di banche ed assicurazioni. L’associazione di categoria Nafop (www.nafop.it), di cui sono stato tra i primi iscritti, anche in vista della imminente istituzione dell’albo nazionale (sotto il controllo di Consob e Banca d’Italia), con le proprie iniziative istituzionali attraverso i media locali e nazionali, sensibilizzerà l’opinione pubblica e farà conoscere meglio questa nuova figura professionale.