

ConCredito[®] **Consulenti del Credito**

Presentazione Istituzionale Studio Antognoli

Dott. Michele Antognoli

Viareggio, Febbraio 2012

Lo scenario di riferimento per le PMI

Elementi principali

Difficoltà di accesso al credito

- Le PMI Italiane presentano numerose **difficoltà di accesso al credito** dovute a:
 - Basso Livello di Capitalizzazione
 - Contesto Macro Economico "Difficile"
 - Crisi di Liquidità in corso

Complessità nella gestione del rapporto

- Le **PMI si interfacciano quotidianamente con gli intermediari bancari** relativamente alle tematiche di concessione, gestione, recupero crediti entrando in contatto con una realtà:
 - Sempre più complessa
 - Non sempre trasparente e "distante"
 - Che utilizza strumenti fuori dall'area di competenza della PMI (es. rating, assorbimenti di capitale, ecc...)
 - Che ha tempi di reazione "lunghi"

Necessità di fronteggiare la situazione di crisi

- Il **numero delle PMI che attraversano uno stato di crisi** risulta **drammaticamente aumentato** ma all'interno delle PMI o presso i consulenti tradizionali **non sono sempre presenti le competenze necessarie ad relazionarsi con le banche in situazioni difficili**

La Gestione del Rapporto Banca-Impresa

Le esigenze dei diversi attori

Il Rapporto Banca-Impresa



Esigenze delle Banche

- ✓ **Stabilità** e durevolezza del rapporto
- ✓ **Riduzione multiaffidamento**
- ✓ Finanziamenti su **forme tecniche che assorbono meno capitale**
- ✓ Maggior **trasparenza dell'impresa**
- ✓ **Programmi di sviluppo coerenti e ben presentati**
- ✓ Presentazione di **dati strutturati e chiari**
- ✓ **Imprese ad elevata capitalizzazione**
- ✓ Essere **l'unica banca per l'imprenditore e per la società**

Esigenze delle Imprese

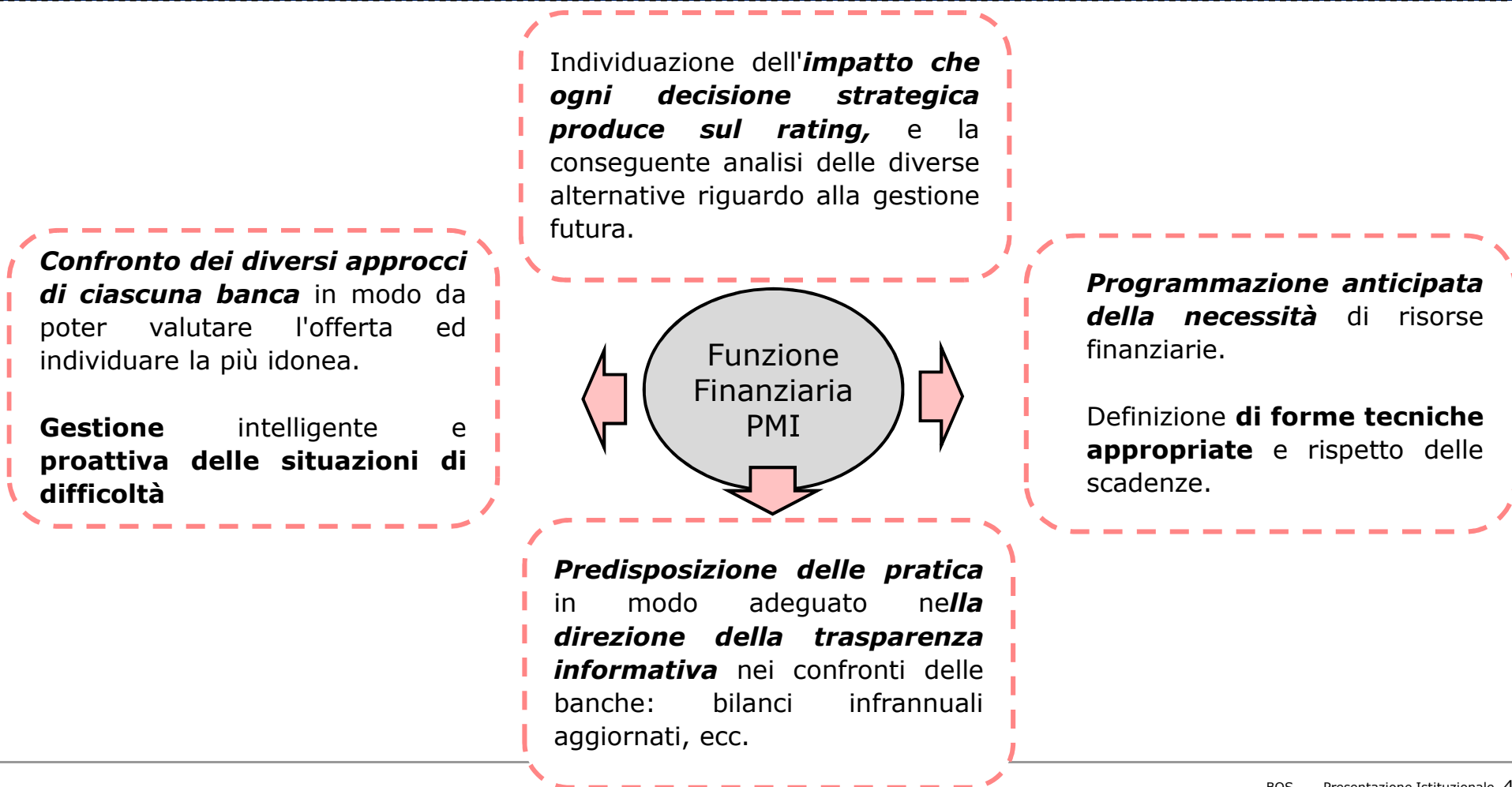


- ✓ Maggiore importanza delle **previsioni aziendali nelle valutazioni del merito creditizio**
- ✓ Maggiore **collaborazione e assistenza**
- ✓ **Trasparenza nei criteri di rating adottati**
- ✓ **Certezze delle condizioni di finanziamento**
- ✓ **Modulazione dei finanziamenti** coerentemente ai flussi di cassa prodotti dagli investimenti
- ✓ **Limitazione del turnover** del personale bancario di riferimento

Il Ruolo della Funzione Finanziaria della PMI

La nuova modalità di lavoro

*La situazione attuale richiede che la **funzione finanziaria nelle PMI diventi strategica**. Troppo spesso vengono ricercate **soluzioni di emergenza che risolvono il problema nel breve ma che rischiano di creare maggiori problematiche alla struttura complessiva dell'azienda**.*



I Servizi Offerti da Concredito

Breve Descrizione

Al Fianco delle **PMI** nella Gestione dei Rapporto **Banca-Impresa**

ConCredito[®]
Consulenti del Credito

Via Scirocco 53, 55049, Viareggio (Lucca),
Tel. 0584.39.34.44

Accedere al
Credito

Ottimizzare la
Gestione del
Rapporto

Gestire la
Liquidità

Affrontare
la Crisi

Descrizione delle Attività

- Lo "Studio Professionale Antognoli", fornisce alle Piccole e Medie Imprese **supporto nella gestione della relazione con le banche** e tutti gli altri operatori nel settore del credito.
- In particolare lo Studio fornisce una **risposta concreta ai problemi finanziari delle aziende** in termini di:
 - ricerca di nuovi finanziamenti
 - gestione del rapporto con le banche
 - prevenzione delle crisi finanziarie e di liquidità
 - ristrutturazione del debito
- Lo Studio si avvale dell'esperienza di **qualificati professionisti provenienti dal mondo del credito e della consulenza aziendale e direzionale**, ed è in grado di fornire un **servizio di consulenza indipendente alle PMI**
- I Servizi Offerti dallo studio aiutano le PMI a **gestire i rapporti con gli istituti di credito** in tutte le fasi del ciclo di vita della relazione banca-impresa

I Servizi Offerti da Concredito

Il ciclo di vita del rapporto Banca-Impresa

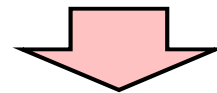


- Ho un progetto da sviluppare e cerco credito
- Voglio aumentare il numero delle banche da cui mi servo
- Voglio richiedere finanziamenti/ contributi agevolati

- Voglio minimizzare i miei oneri finanziari
- Voglio una gestione integrata attivo-passivo

- Ho problemi nel rispettare il pagamento dei finanziamenti accesi
- Ho bisogno di ri-negoziare le scadenze

- Sono in ritardo nel pagamento di diverse rate di finanziamento
- I creditori bancari e non minacciano azioni legali concrete



L'interazione Banca-Impresa può attraversare vari stadi, caratterizzati da un diverso grado di criticità, ma uniti dalla stessa necessità di competenze qualificate

I Servizi Offerti da Concredito

Le aree di attività di Concredito

Aree di Attività	Descrizione	Punti di Forza
<i>Accedere al Credito</i>	<ul style="list-style-type: none">• Supportare le aziende nell'attività di accesso al credito in termini di:<ul style="list-style-type: none">• Incremento degli Affidamenti Esistenti• Apertura di Nuove Linee di Credito• Accesso a Strumenti di Finanza Agevolata	<ul style="list-style-type: none">• Capacità di strutturare la domanda secondo gli standard bancari più elevati• Indipendenza rispetto agli istituti di credito
<i>Ottimizzare la Gestione del Rapporto Banca-Impresa</i>	<ul style="list-style-type: none">• Ottimizzare la gestione del rapporto con la banca mediante:<ul style="list-style-type: none">• Negoziazione delle Condizioni• Revisione Affidamenti in ottica di miglioramento del Rating Cliente• Ottimizzazione della Struttura Finanziaria	<ul style="list-style-type: none">• Monitoraggio condizioni applicate• Benchmark operatività banca-cliente
<i>Gestire la Liquidità</i>	<ul style="list-style-type: none">• Supportare le PMI nella gestione attiva delle propria liquidità attraverso:<ul style="list-style-type: none">• Operazioni per il miglioramento della gestione del capitale circolante• Operazioni bancarie di rinegoziazione scadenze e/o accesso a forme di finanziamento di Breve Termine	<ul style="list-style-type: none">• Diagnostico Gestione Capitale Circolante Commerciale• Team di specialisti interdisciplinare
<i>Affrontare la Crisi</i>	<ul style="list-style-type: none">• Supportare le PMI che si trovano in stato di crisi e nello stato pre-procedura nelle attività di:<ul style="list-style-type: none">• Redazione del Piano Industriale e del Piano Finanziario• Negoziazione con gli Istituti di Credito	<ul style="list-style-type: none">• Team di specialisti interdisciplinare con competenze legali, fiscali, industriali, bancarie

I Servizi Offerti da Concredito

Il Ruolo del Rating e la Modalità di Assegnazione

ESEMPIO

*Accedere al
Credito*

Il rapporto Banca-Impresa è dominato dal rating creditizio che influenza l'accesso dell'impresa al credito e il pricing delle condizioni di finanziamento.

L'assegnazione del rating è determinata da 3 aspetti fondamentali su cui l'impresa dovrebbe agire adeguatamente:

Analisi quantitativa	Analisi qualitativa	Analisi andamentale
<ul style="list-style-type: none">• Analisi della situazione patrimoniale, economica e finanziaria• Determinazione della capacità dell'impresa di:<ul style="list-style-type: none">- generare nel tempo flussi di cassa positivi- mantenere livelli di redditività soddisfacenti- mantenere strutture finanziaria e patrimoniale equilibrate	<ul style="list-style-type: none">• Raccolta e analisi delle informazioni relative all'impresa e al settore di appartenenza.• Valutazione della capacità dell'impresa di intraprendere decisioni strategiche coerenti con la propria dimensione e struttura, nonché con l'ambiente di riferimento e la sua evoluzione.	<ul style="list-style-type: none">• Riguarda il comportamento dell'impresa nei confronti del sistema bancario• Analisi di:<ul style="list-style-type: none">- Dati disponibili all'interno della banca (assembli ed effetti insoluti, insoluti Riba e fatture presentate, sconfinamenti)- Dati disponibili dal sistema (fido medio totale verso le banche, sconfinamenti, utilizzi liquidi medi, ritardi nei pagamenti)

I Servizi Offerti da Concredito

Un esempio pratico di valutazione strategica

ESEMPIO

Accedere al
Credito

Descrizione del caso

- **La modalità** scelta per finanziare un investimento **può influenzare** in modo più o meno rilevante il **rating aziendale**
- Ad esempio **una PMI che vuole effettuare un investimento produttivo** può scegliere tra diverse forme tecniche tra cui un leasing o un finanziamento ordinario
- Nel caso del leasing a parità di altre condizioni i principali **indicatori di solidità patrimoniale e redditività risultano migliori** rispetto al caso del ricorso a un finanziamento ordinario

Impatti delle Diverse Modalità di Finanziamento

Attivo	Passivo
A. Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti	A. Patrimonio netto 1000 €
B. Immobilizzazioni 900 € II. Immobilizzazioni materiali 2. Impianti e macchinari	B. Fondi per rischi e oneri 100 €
C. Attivo circolante 1000 € IV. Disponibilità liquide 200 €	C. TFR 200 €
D. Ratei e risconti attivi 100 €	D. Debiti 600 € 4. Debiti verso banche • Affidamento ordinario
Tot. 2000 €	E. Ratei e risconti passivi 100 €
	Tot. 2000 €

Indici patrimoniali	Calcolo	Finanz.		Leasing*	
Indice di elasticità	Attivo Circolante/ Cap. Inv.	1000/ 2100	48%	1000/ 2000	50%
Indice di liquidità	Liquidità Immediata/Cap Inv.	200/ 2100	9,5%	200/ 2000	10%
Autonomia finanziaria	Patrimonio netto/Fonti	1000/ 2100	48%	1000/ 2000	50%
Indice di indebitamento	Passività/Fonti	700/ 2100	33%	600/ 2000	30%
Quoziente di struttura	Patrimonio netto/Attivo Imm.	1000/ 1000	1	1000/ 900	1,1
ROI (RO= 100)	Reddito Operativo/C.I.	200/ 2100	9,5%	200/ 2000	10%

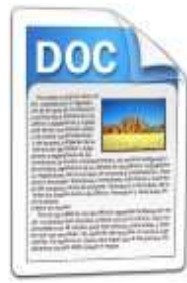
* Si considera il caso di una PMI che applica il metodo patrimoniale secondo quanto disposto dal codice civile

I Servizi Offerti da Concredito

La Modalità di Lavoro



Recupero di informazioni circa la necessità di finanziamento dell'impresa



Raccolta della documentazione di supporto



Elaborazione memorandum per la presentazione alla banca



Presentazione alla banca e negoziazione

Ottimizzare il Rapporto con gli Istituti di Credito !!!

I Servizi Offerti da Concredito

Il ruolo del Consulente del Credito



Chi è il Consulente del Credito ?

- Costituisce un **partner** delle aziende su tematiche di accesso e gestione del credito
- Propone un **percorso di accompagnamento al credito**
- Aiuta l'impresa a **gestire il difficile rapporto con le banche**:
 - Cosa chiedere? Quale forma di finanziamento? A quale interlocutore rivolgermi?
 - Come comunicare con la mia banca?
 - Come risolvere la situazione in caso di difficoltà di accesso al credito o di richieste di rientro?

A chi si rivolge?

- Chi vuole **avviare un nuovo rapporto bancario** finalizzato alla crescita, ad un **nuovo investimento** o al **miglioramento della situazione finanziaria**
- Chi vuole un rapporto bancario **con condizioni più convenienti**
- Chi vuole **rivedere il quadro degli affidamenti** bancari per riorganizzare la struttura del debito
- Chi **sta fronteggiando una crisi finanziaria** e vuole affrontarla con al fianco dei professionisti del settore

Quali sono i Vantaggi?

- **Miglioramento del rapporto** banca-impresa
- **Accesso al credito** facilitato o quanto meno possibile
- Consapevolezza nella **gestione attiva del proprio rating**
- **Miglioramento condizioni** economiche e del pricing applicato dalla banca
- **Tempi di risposta brevi**
- **Disponibilità H24** nel gestire il rapporto con gli istituti di credito

Il Team di ConCredito

Professionisti provenienti dal "mondo delle banche"

Al Fianco delle **PMI** nella Gestione del Rapporto **Banca-Impresa**

ConCredito[®]
Consulenti del Credito

Accedere al Credito

Ottimizzare la Gestione del Rapporto

Gestire la Liquidità

Affrontare la Crisi

Nome	Esperienza
Dott. Gianfranco Antognoli	<p>Professionista del Settore Finanziario con un'esperienza trentennale nella gestione di Istituti Bancari e/o Fabbriche Prodotto.</p> <p>E' il fondatore dello Studio Professionale Antognoli ed ha ricoperto nel corso della sua carriera i seguenti incarichi:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Direttore Generale Monte dei Paschi Leasing e Factoring✓ Vice-Direttore Generale di Banca Toscana✓ Direttore Generale Banca Popolare della Marsica
Dott. Alessandro Brunetti	<p>Manager del settore bancario vanta una significativa esperienza presso il Gruppo Monte dei Paschi di Siena nel quale ha ricoperto incarichi dirigenziali presso Conumit e MPS Vita.</p> <p>Lavora attivamente con Fondi di Private Equity italiani in qualità di Amministratore Delegato di società controllate.</p>
Dott. Michele Antognoli	<p>Consulente di Direzione Aziendale specializzato nel settore Banche e Assicurazioni ha lavorato per circa 10 anni in una primaria società di consulenza internazionale.</p> <p>Ha lavorato come consulente per i principali player bancari nazionali (IntesaSanPaolo, Unicredit, Cariparma, Banca Etruria ecc..) ed internazionali anche in mercati emergenti (Emirati Arabi, Russia, Turchia).</p>
Dir. Angelo Cittadini	<p>Professionista del Settore Finanziario con un'esperienza trentennale maturata prevalentemente all'interno di società di Leasing e Factoring.</p>
Dir. Cesare Moriconi	<p>Esperienza trentennale nel settore bancario maturata all'interno della Banca Toscana Spa (Gruppo Monte dei Paschi di Siena) durante la quale ha ricoperto vari ruoli all'interno delle strutture di rete della Banca.</p>

Il Ruolo di Aura Mediazione Creditizia

Aura Mediazione è il veicolo societario utilizzato

Profilo della Società

- **Aura Mediazione Creditizia** è una società di mediazione creditizia iscritta presso l'albo dei mediatori gestito presso la Banca d'Italia
- **Aura Mediazione Creditizia** è stata **costituita nel 2011** da un gruppo di **professionisti provenienti dal mondo bancario** e investitori privati e risulta conforme con la nuova disciplina in materia di mediazione creditizia
- Al momento **Aura Mediazione Creditizia risulta in fase di start up ed è funzionale** alle attività dello **Studio Professionale Antognoli & Associati**

Filosofia

- **Le imprese che passano la nostra analisi** di merito creditizio sanno di aver strutturato un **"progetto credibile"** e meritevole di fiducia....
- **Le banche con le quali operiamo** sanno che i **progetti che presentiamo sono progetti affidabili**

Prodotti

- **Erogazione Leasing**
 - Leasing Immobiliare
 - Leasing Strumentale
 - Leasing Nautico
 - Leasing Targato
 - Leasing Pubblico
- **Finanziamenti di Impresa**
 - Mutuo Ipotecario
 - Finanziamenti Commerciali
- **Credito Agevolato**

Modello Operativo

- Aura Mediazione Creditizia si avvale di **professionisti provenienti dal mondo del credito di comprovata professionalità**
- **Aura Mediazione Creditizia utilizza una rete di segnalatori esterni qualificati** (Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili, Studi Legali ecc...)

*Al Fianco delle **PMI** nella Gestione dei
Rapporto **Banca-Impresa***

ConCredito[®]
*Consulenti del **Credito***

*Via Scirocco 53, 55049, Viareggio (Lucca),
Tel. 0584.39.34.44, Fax 0584.38.54.77*

*Accedere al
Credito*

*Ottimizzare la
Gestione del
Rapporto*

*Gestire la
Liquidità*

*Affrontare
la Crisi*