



VERBALE TAVOLA ROTONDA DEL 8 OTTOBRE 2007

Lunedì 8 ottobre 2007 alle ore 17:30 presso l'Aula 100 dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, in via Necchi 9, si è tenuta la tavola rotonda dal titolo: **“Modello di valutazione del rischio per le family business”**.

Sono **presenti**:

UNIVERSITÀ

Augusto Cicogna
Stefano Colombo
Claudio Devecchi
Clara De Braud
Luigi Geppert
Massimo Memmola

POSIZIONE

SGP CERIF
Ricercatore ASAM/CERIF
Direttore Scientifico ASAM
SGP AICIB
Responsabile ASAM RICERCA
Ricercatore ASAM RICERCA

SOCIETÀ / ENTE

Associazione CERIF
Associazione CERIF
ASAM – Associazione CERIF
AICIB
ASAM RICERCA
ASAM RICERCA

BANCHE

Ferdinando Brandi
Andrea Marabini

Direzione Finanza e Derivati
Direzione Finanza

Unicredit B. D'Impresa
Banca Popolare Novara

IMPRESE

Luciano Cerutti
-
Anna Masserini
Vittorio Parmigiani
Enrico Pensini
Maurizio Risari
Silvana Talpo

CFO
-
Presidente
A.D.
Presidente e A.D.
A.D.
A.D.

Gruppo Pellegrini
Rafi Elettronica S.p.A.
Masserini S.r.l.
Marine Consultant & Services
SIEL S.p.A .
Gruppo Pellegrini
Methos S.r.l.

Il dott. Massimo Memmola, moderatore della tavola rotonda insieme al Dott. Augusto Cicogna, dopo aver ringraziato i partecipanti per la loro presenza dà inizio ai lavori passando la parola al Prof. Claudio Devecchi.

Il Prof. Devecchi pone l'attenzione su alcune considerazioni di carattere generale. Ritiene che le imprese familiari siano soggetti con caratteristiche e peculiarità proprie che le contraddistinguono fortemente dalle imprese non familiari. Per tale ragione la valutazione dei rischi ad esse riconducibili potrebbe/dovrebbe mutare. Le banche, a seguito degli impegni derivanti dall'entrata in vigore di Basilea 2, dovrebbero tenere ancor più presente (se non lo avessero già fatto) tali aspetti. A tal proposito, ci si chiede se il loro approccio valutativo cambi o debba cambiare nei confronti delle family business.

La Prof.ssa Clara De Braud, Segretario Generale AICIB (Associazione Italiana Corporate & Investment Banking), ideatrice insieme all'Associazione CERIF e ad ASAM Ricerca della tavola rotonda odierna, introduce l'associazione presentandone brevemente le attività e le commissioni attualmente attive.

Il Prof. Luigi Geppert, responsabile di ASAM Ricerca, pone l'attenzione sulla dinamicità del mondo attuale e sulla necessità di essere sempre a conoscenza delle “regole del gioco” e dell'evoluzione delle variabili che condizionano o potrebbero condizionare il business delle imprese.



Il Prof. Memmola riprende la parola evidenziando l'apparente difficoltà di dialogo tra banca e impresa. Riporta a supporto di tale affermazione quanto accaduto ad una coppia d'imprenditori. Marito e moglie, senza figli, titolari di un'impresa con un fatturato di circa 2 milioni di euro, hanno chiesto un finanziamento di 500.000 € alla propria banca, che oltre alle classiche garanzie ha richiesto, differentemente dalle "solite" informazioni, un business plan. La coppia non sapendo cosa sia e come si realizzi non sa come muoversi.

Tale esempio ha fatto scaturire un acceso dialogo tra i rappresentanti del mondo bancario e del mondo imprenditoriale, dal quale sono emerse le seguenti considerazioni:

IMPRESE

- Gli imprenditori faticano a comprendere le esigenze informative degli istituti di credito e ritengono che questi non abbiano informazioni qualitative su di loro e sull'organizzazione/gestione del proprio business: "valutano gli immobili e non il nostro capitale intellettuale (ad esempio gli ingegneri presenti in azienda)".
- Le banche sembrerebbero maggiormente interessate ad investire su "business facili e redditizi" piuttosto che diventare partner nella gestione dei rischi correlati allo sviluppo e alla crescita dell'impresa.
- Il dialogo con le banche è difficoltoso, gli interlocutori cambiano sempre e non si è in grado di soddisfare le richieste informative.
- Le banche sostengono di aiutare le imprese con la continua predisposizione di nuovi prodotti, ma le imprese non riescono a venire a conoscenza di tali strumenti in tempi utili, in quando gli addetti sembrano non pubblicizzarli tempestivamente.

BANCHE

- La banca ha un unico obiettivo, finanziare le imprese. Naturalmente queste devono essere redditizie.
- Circa il 90% delle imprese italiane sono family business di piccole dimensioni quindi non è molto significativo differenziare le pmi dalle family business, nonostante quest'ultime siano molto più rischiose rispetto alle prime in quanto esiste una forte commistione tra il patrimonio aziendale e familiare e l'impresa è fortemente dipendente dal titolare/fondatore. L'approccio è comunque differente.
- Non è corretto sostenere che la banca non conosce il suo interlocutore, anzi, ha sempre cercato di studiare la sua controparte segmentando il settore imprese, creando differenti modelli valutativi per analizzarle sia dal punto di vista dei *tangible* che degli *intangibile*. Inoltre, nonostante ci sia in banca un turnover maggiore rispetto al passato la "storia dell'impresa" cliente non si perde.
- Altro fattore fondamentale riguarda la comunicazione. Non è vero che la banca non sa comunicare, è l'impresa ad avere difficoltà nel processo di comunicazione, spesso non fornisce le informazioni richieste nella loro interezza e con la chiarezza richiesto. Probabilmente non è ancora preparata, nonostante la banca cerchi in ogni modo di parlare con lei.
- Gli imprenditori trovano spesso, nei confronti della banca, difficoltà a comunicare e, talvolta, faticano a reperire le informazioni necessarie all'istituto per poter intessere una solida relazione banca-impresa.
- Alcune caratteristiche delle family business come la commistione del patrimonio fanno sì che l'essere un'impresa di famiglia, in una prospettiva di lungo periodo, possa essere un limite; aumenta la rischiosità del proprio business se paragonata a imprese non familiari.

Alle ore 20:00, il Prof. Claudio Devecchi ringrazia tutti i partecipanti e dichiara conclusa la tavola rotonda.