



ASSOCIAZIONE ITALIANA TESORIERI d'IMPRESA

Early Warning e Comunicazione Esterna L'interlocuzione con gli istituti di credito

Fabrizio Masinelli

Presidente Associazione Italiana Tesorieri d'Impresa

Group Treasurer Panini S.p.A



La comunicazione in tesoreria

Early Warning

L'interlocuzione con gli istituti bancari

Gestione della tesoreria



Nei rapporti con le controparti finanziarie spesso ci si ferma ai «numeri»



Nell'evoluzione attuale (la tesoreria 4.0) è sempre più importante poter trasferire il valore che il nostro Brand ha – non solo dal punto di vista storico ma soprattutto «strategico»

Comunicazione

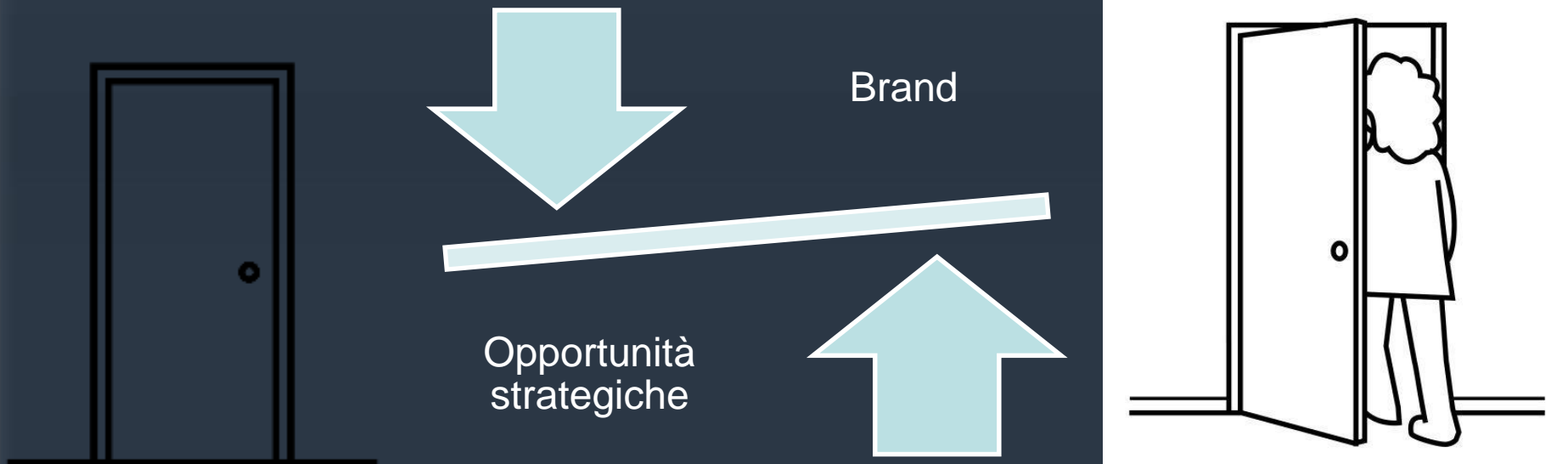


Anche gli ambienti finanziari devono crescere in modo costante nel poter comunicare e sfruttare nel migliore dei modi il Brand che spesso è il vero Asset delle nostre aziende



Le controparti (siano esse finanziarie o commerciali) devono sapere con chi stanno lavorando e quali possano essere le potenzialità

Utilizzo della comunicazione per creare valore



Dobbiamo utilizzare la comunicazione non solo a livello finanziario ma unire tutti i punti importanti della nostra attività

Innovazione delle attività caratteristiche

Metodi di produzione , materie prime o semilavorati

Layout del prodotto, materiali utilizzati, attenzione all'esigenza del mercato



Innovazione nelle relazioni

Miglioramento della comunicazione

Descrizione di cosa siamo , di cosa vogliamo diventare



Innovazione nella gestione delle attività finanziarie

Nuovi servizi (Fintech – nuove tecnologie di pagamento,..)

Crescita continua nello sviluppo della creazione di valore

Nuovo modo di collaborare con le controparte commerciali (clienti e Fornitori)

Tutte le caratteristiche e le peculiarità della nostra azienda si trasformano in «cassa»

Previsionale

Informativa interna
Gestione dei flussi a breve termine
Ottimizzazione degli oneri e proventi finanziari

Prospettica

Informazioni potenzialmente strategiche
Indagini what if
Accesso al credito
Miglioramento della comunicazione impresa/banca

Strategica

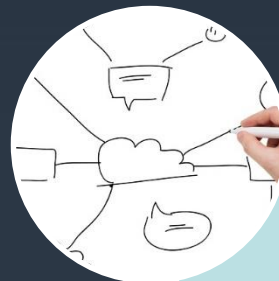
Potenziali interventi a medio termine
Essenziale per la relazione con gli istituti bancari
Essenziale per la comunicazione esterna

Early Warning : la pianificazione finanziaria

La pianificazione non è una semplice operazione matematica



Estrema attenzione alla Centrale Rischi



Adeguamento o creazione degli schemi organizzativi

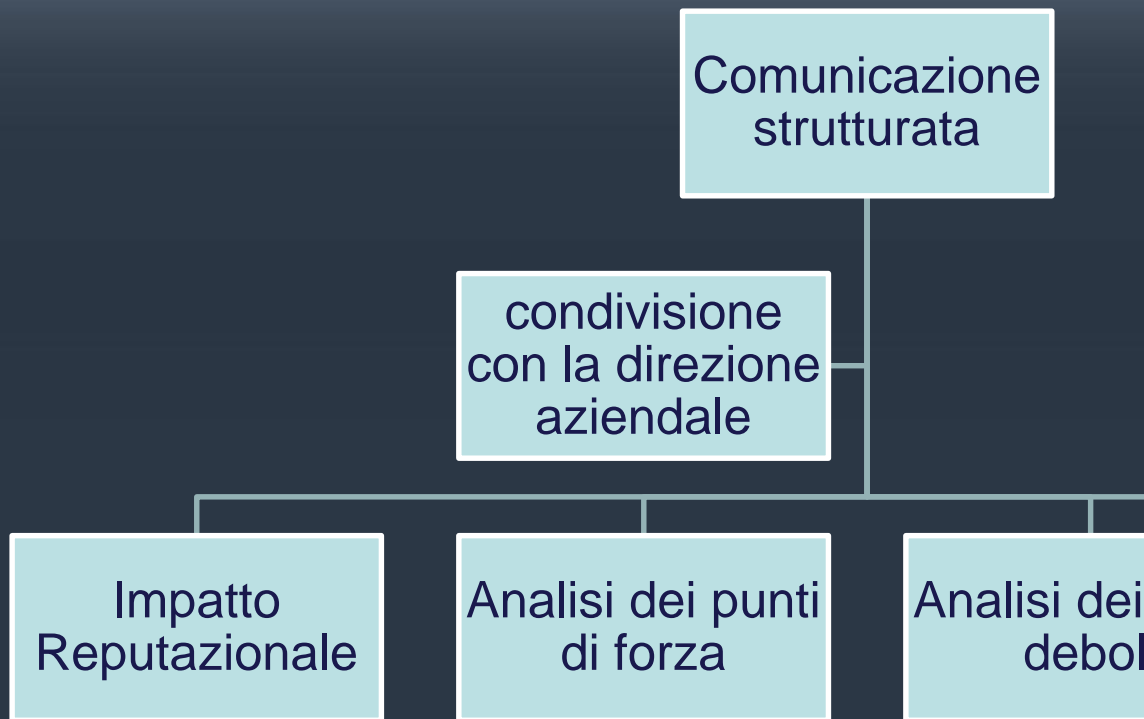


Predisposizione all'analisi



Organizzazione delle fonti dati

Early Warning : attenzione alla nostra posizione e a come ci vedono all'esterno



ANALISI	GEN 2020
ANOMALIA SCONFINI PERSISTENTI	✓
ANOMALIA INCREMENTO GARANZIE	✓
ANOMALIA INCREMENTO INSOLUTI	⚠
ANOMALIA INCREMENTO UTILIZZO	✓
PAGAMENTO DEBITI RATEALI	✓
PAST DUE (90-180 GG)	✓
PAST DUE (> 180 GG)	✓
GARANZIE ESCUSSE CON ESITO NEGATIVO	✓
SOFFERENZE	✓
SOFFERENZE - CREDITI PASSATI A PERDITA	✓
SOFFERENZE INFRAMENSILI	✓

L'Interlocuzione con gli istituti di Credito



L'interlocuzione con gli istituti di credito : approccio monobanca vs Multibanca

APPROCCIO MONOBANCA

VANTAGGI

- Fiducia reciproca attraverso un impegno di collaborazione a lungo termine
- Flusso continuo di informazioni tra le due controparti
- Standardizzazione delle condizioni applicate per tutte le società del gruppo
- Potere contrattuale a fronte di un maggiore volume di attività

LIMITI

- Rischio di controparte concentrato presso un'unica banca
- La scelta di un'unica controparte bancaria non sempre consente di soddisfare tutti gli obiettivi delle società del gruppo ed i requisiti per una gestione ottimale (presenza globale, competenza e flessibilità, standardizzazione e automazione, rating minimo,..)
- La controparte bancaria non sempre dispone di competenze specifiche su tutte le attività core della società cliente

APPROCCIO MULTIBANCA

- Diversificazione dei rischi su più istituti di credito
- Sfruttamento competenze forti di ciascuna banca con cui si intrattengono rapporti di business
- Accesso a più linee di credito/liquidità
- Accesso a nuovi sviluppi e soluzioni
- Maggiore flessibilità
- Competizione tra le banche che contribuisce a migliorare i servizi, le performance e il pricing offerti

- Elevata complessità di gestione dei rapporti
- Elevata complessità delle soluzioni tecniche di networking

L'interlocuzione con gli istituti di credito : Modelli di relazione

TRANSAZIONALE

Obiettivo: conseguire il miglior risultato in ciascuna operazione / transazione eseguita con la banca (*cost optimization by shopping around*)

intrattenimento di rapporti con più istituti

disponibilità del singolo istituto a negoziare la condizione "indicativa" proposta

criterio oggettivo per la scelta del partner dell'operazione

facilità di misurazione della prestazione

rischio di danneggiamento della relazione bancaria

gli operatori bancari propensi a tale approccio sono anche i più rapidi a modificare la relazione quando a loro non è più conveniente

RELAZIONALE

Obiettivo: costituzione di un rapporto di partnership su standard elevati, fondato su un elevato livello di fiducia reciproca e orientato ad un orizzonte di medio-lungo periodo

disponibilità di banche "universali" che investano sia a breve che a lungo termine nelle imprese

impegno della banca di collaborare a lungo termine in tutti i segmenti di attività possibili

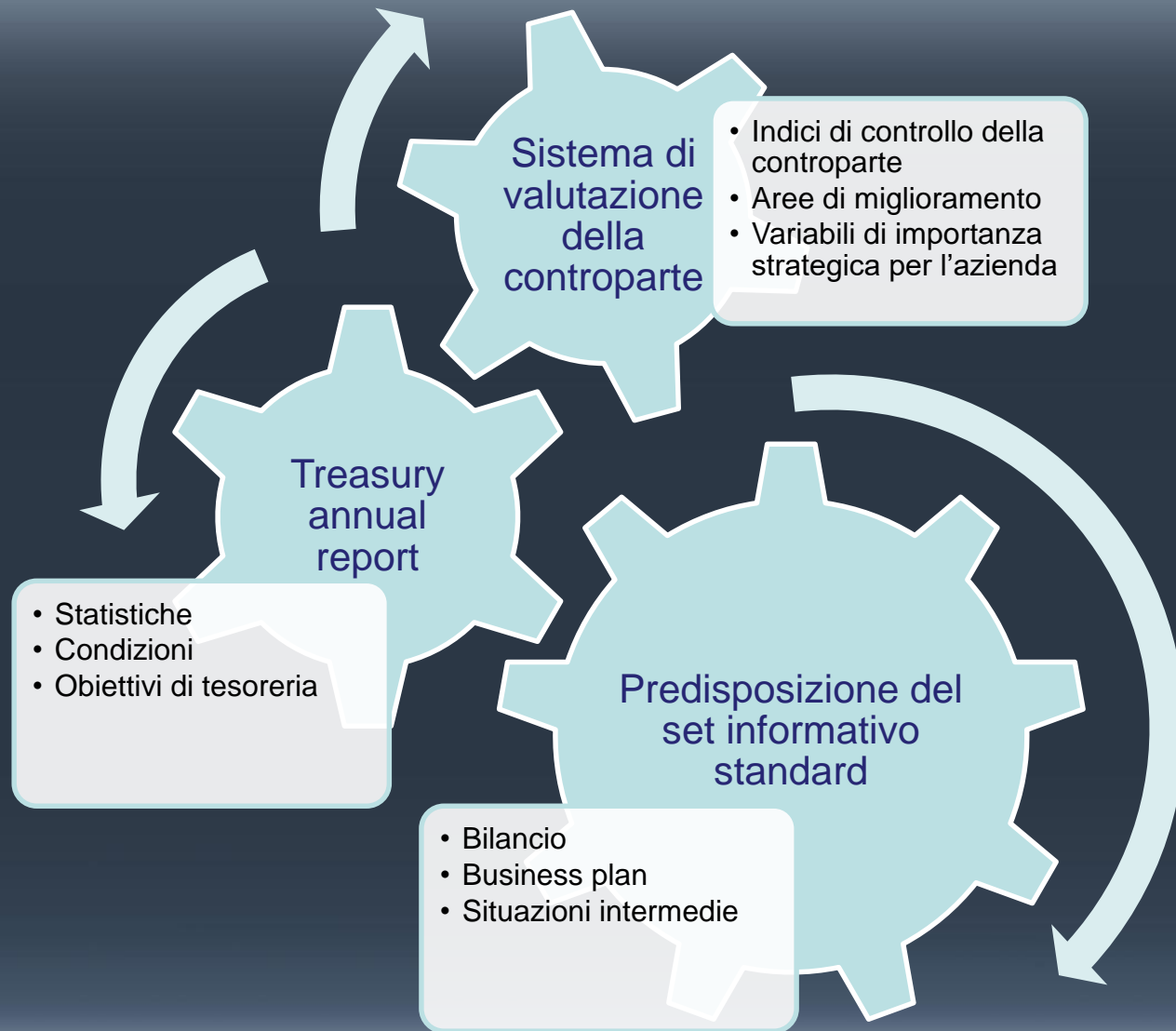
simmetrica disposizione di flussi informativi tra le due controparti

costituzione di un rapporto "forte" tra le due controparti in grado di fertilizzare positivamente tutte le aree di reciproco interesse

maggiore grado di affidabilità della relazione

minore sfruttamento delle condizioni offerte al margine

L'interlocazione con gli istituti di credito il « cruscotto di relazione Impresa / Banca / Impresa »



Spesso ciò che diciamo dona la possibilità di riflettere, e per molti è come fermarsi un attimo a prendere fiato



aruba
CLOUD

**CLOUD PRO
DI ARUBA**



Risorse
scalabili
garantite e
prezzi
trasparenti

Scopri di più



Strategica e di determinante importanza è la correttezza relazionale Banca ↔ Cliente

- E' determinante che l'*Azienda Cliente* sia chiara e trasparente nella sua comunicazione con la Banca. E la *Banca* deve esplicitare in modo chiaro quali sono i comportamenti e i parametri che considera importanti nella valutazione complessiva dell'impresa ai fini di un suo affidamento.
- Molte delle *difficoltà di comunicazione tra Banca e Impresa* infatti, derivano da una diversa lettura che, di alcuni comportamenti, possono avere banca e impresa. Una corretta relazione si instaura sulla volontà di esemplificare e chiarire quali sono questi fenomeni e che implicazioni possono avere sulla gestione aziendale e sul rapporto con la banca.
- Sono quindi importantissimi gli accorgimenti per aiutare *l'Impresa a "presentarsi meglio"* e la *Banca a "comprendere pienamente"* il business dell'impresa da finanziare.



Parlando.....corriamo il rischio di capirci!

Grazie per l'attenzione

