



Martedì 11/02/2014

Il delicato problema delle garanzie bancarie

A cura di: *Studio Dott. Francesco Rhodio*

Nonostante sia ampiamente diffusa la convinzione contraria, è possibile per le PMI ottenere credito bancario senza il capestro delle fidejussioni personali dell'imprenditore. E' però necessario un cambiamento di mentalità gestionale.

Nell'attività lavorativa di un imprenditore è prassi pressoché quotidiana rivolgersi alle banche per ottenere un finanziamento, sia esso di breve termine come un fido a revoca o un anticipo salvo buon fine, sia esso di medio-lungo termine come un mutuo o un leasing.

E altrettanto quotidiana è la richiesta da parte delle banche all'imprenditore di fornire garanzia per il finanziamento concesso, il più delle volte mediante fideiussione personale o dei propri congiunti.

Tutto ciò ha senso fintantoché l'imprenditore in questione è una ditta individuale o il socio di una società di persone ma diventa una distorsione quando l'imprenditore è socio di una società di capitali; questa tipologia societaria, infatti, è caratterizzata dalla limitazione della responsabilità al patrimonio della società stessa per le obbligazioni assunte; i soci infatti la costituiscono proprio con questo preciso scopo, al fine di evitare il coinvolgimento del proprio patrimonio personale nelle vicende aziendali.

E allora, ci si domanda, che senso ha garantire le obbligazioni di una S.r.l. o di una S.p.A. mediante fideiussione personale?

Occorre pertanto impostare una precisa strategia di limitazione dei rischi derivanti dal rilascio di garanzie conseguenti all'ottenimento di credito bancario; in questo articolo si tenterà di dare alcuni suggerimenti al riguardo.

Analizziamo rapidamente le principali garanzie richieste dal sistema bancario a fronte della concessione di finanziamenti: tipicamente esse si risolvono in garanzie reali e personali.

Garanzie reali: dal latino res (cosa), sono caratterizzate dalla concessione di una garanzia consistente in un asset ben determinato, tipicamente un bene immobile (per cui la garanzia è costituita dall'iscrizione di ipoteca sul cespite) o beni mobili fungibili, quali titoli di credito o merci in magazzino (per cui la garanzia è costituita dalla sottoscrizione di un pegno); esse limitano il rischio di aggressione al solo cespite dato in garanzia senza estendersi ad altri asset. Il loro svantaggio, soprattutto con riferimento all'iscrizione di ipoteca su beni immobili, è quello derivante dall'avere un grado di iscrizione, ossia una volta iscritta l'ipoteca difficilmente quello stesso cespite potrà essere utilizzato a garanzia di un altro finanziamento, in



quanto l'ulteriore garanzia concedibile è di secondo grado rispetto al primo soggetto garantito;

Garanzie personali: tipicamente costituite dalle fidejussioni, sono caratterizzate dalla concessione di una garanzia genericamente riferita al patrimonio personale del soggetto garante, che in tal modo viene posto a garanzia del finanziamento ottenuto; il loro svantaggio, soprattutto in riferimento alle fidejussioni chieste dalle banche, è quello di essere "a prima richiesta" per cui, in caso di inadempimento del soggetto garantito, la banca escute direttamente il patrimonio del garante senza preventivamente aggredire il patrimonio del garantito, vanificando interamente il presupposto della costituzione di una società di capitali.

Si comprende bene, a questo punto, che il rilascio di garanzie personali da parte dei soci di società di capitali è totalmente incompatibile con il motivo per cui essi stessi hanno costituito una siffatta tipologia societaria.

Quali possono essere dunque i rimedi per ovviare a quella che è una vera propria "distorsione gestionale"?

Sul piano personale è indubbiamente buona prassi da parte dell'imprenditore porre in essere strumenti di protezione del proprio patrimonio individuale o familiare, quali ad esempio il fondo patrimoniale o i vincoli di destinazione ex art. 2645 ter c.c., ma maggiormente rilevante è il fatto di introdurre nella gestione aziendale elementi che consentano di migliorare la valutazione del merito creditizio operata dalle banche, al fine di ridurre o addirittura azzerare la richiesta di garanzie da parte di queste ultime (sì, avete letto bene, è possibile!).

Stante l'atavica scarsa capitalizzazione delle imprese italiane, il primo passo da compiere è quello di rinforzare il capitale sociale delle aziende richiedenti il finanziamento; ciò ha un forte impatto psicologico sul soggetto finanziatore (la banca), in quanto dimostra la volontà dell'imprenditore di credere fortemente nel proprio progetto di business, al punto da investireci stabilmente e irrevocabilmente una consistente quantità di denaro.

Al riguardo è appena il caso di dire, per quanto riguarda le S.r.l., che al raggiungimento del limite minimo di capitale sociale previsto per le società per azioni (120.000 euro) scatta l'obbligo di nomina del collegio sindacale, con conseguente controllo della gestione societaria da parte di terzi e, ovviamente, con aggravio dei relativi costi.



Ciò spesso fa sì che, anche nelle S.r.l. più volenterose, il livello del capitale si fermi al di sotto della suddetta soglia e l'(eventuale) incremento del patrimonio netto venga conseguito mediante accantonamenti a riserva quali ad esempio i versamenti in conto capitale, che tuttavia non sono stabilmente vincolati al destino dell'azienda, in quanto possono essere restituiti agli eroganti con una semplice deliberazione dell'assemblea ordinaria; essi pertanto, pur aumentando il patrimonio netto della società, sono meno "garantisti" agli occhi della banca finanziatrice.

Oltre all'aumento della capitalizzazione, l'imprenditore deve porre in essere accurate politiche di controllo della gestione economica e finanziaria, al fine di tenere sotto stretto monitoraggio sia la redditività della propria impresa sia i flussi finanziari generati o assorbiti dall'attività aziendale; ciò contribuisce al miglioramento dello scoring complessivo di bilancio, che costituisce com'è noto uno dei pilastri della valutazione del merito creditizio operata dalle banche.

Inoltre, grande attenzione deve essere riposta all'analisi dell'andamento dei rapporti tra banche e impresa, al fine di caratterizzare l'azienda come meritevole della concessione dei finanziamenti.

Su quanto poc'anzi enucleato, si rinvia a quanto già esposto dallo scrivente in altri articoli apparsi su queste pagine.

In linea generale, la capitalizzazione della società associata a politiche di equilibrio economico e finanziario produce i seguenti effetti:

- rafforza le risorse finanziarie aziendali e riduce la probabilità di default;
- riduce per le banche l'importo dell'accantonamento al patrimonio di garanzia previsto dagli accordi di Basilea, rendendo così il cliente appetibile sul piano del rating attribuito;
- riduce di conseguenza per la banca l'importanza delle garanzie personali e reali, rendendo possibile di fatto la concessione di finanziamenti non assistiti da queste ultime.

Può tuttavia accadere che la capitalizzazione posta in essere dall'imprenditore venga ritenuta insufficiente dalle banche in ordine all'entità dei finanziamenti richiesti e/o che il descritto perseguimento dell'equilibrio economico-finanziario tramite politiche di scoring e di governo dei rapporti banca - impresa possa non essere di per sé considerato una garanzia tale da esentare l'imprenditore da richieste aggiuntive in tal senso.

Può allora essere perseguibile una strategia di sub-best, consistente nel ricorso alle prestazioni dei consorzi di garanzia fidi (enti solitamente di natura consortile o cooperativa, che a fronte del pagamento di



specifiche commissioni da parte dell'imprenditore garantiscono quest'ultimo nei confronti delle banche fino a concorrenza di una data percentuale del finanziamento) oppure all'assistenza del fondo di garanzia per le PMI di cui alla Legge 662/1996, gestito dal Mediocredito Centrale, che prevede forme di garanzia diretta o di controgaranzia che arrivano fino all'85% del finanziamento concesso.

Infine un consiglio rivolto agli imprenditori: se la banca con cui abitualmente lavorate, nonostante abbiate messo in pratica gli accorgimenti esposti in questo articolo, continui fermamente a chiedervi una garanzia di tipo fideiussorio, provate a rivolgervi anche ad altre banche; potreste avere gradite sorprese ed accorgervi che il soggetto con cui avete lavorato per anni non è il giusto partner finanziario di riferimento per la vostra azienda.

Dott. Francesco Rhodio

Fonte: <http://www.francescorhodio.it>