



PASQUETTO & ASSOCIATI

Dott. Severino Paschetto

Ragioniere commercialista – revisore legale

Rag. Alessandra Canteri

Ragioniere commercialista – revisore legale

APPUNTI SULL'APPROCCIO ALLA CONSULENZA FINANZIARIA DELLO STUDIO

Il nostro approccio alla consulenza finanziaria si basa su una precisa strategia di negoziazione: riduzione della percezione del rischio, in logica “win-win”.

Questa strategia viene implementata secondo il modello delle “4C”: cultura, competenza, comportamento e comunicazione.

- 1) **CULTURA FINANZIARIA:** l'imprenditore deve conoscere le caratteristiche e le regole del mercato del credito, e le conseguenti logiche che guidano le scelte degli istituti bancari (rating, Basilea, IFRS9).
- 2) **COMPETENZA FINANZIARIA:** l'imprenditore, opportunamente supportato, deve essere in grado di pianificare le proprie strategie finanziarie avendo come obiettivo l'equilibrio economico, patrimoniale e finanziario dell'impresa stessa. Diventano così importanti dei nuovi strumenti quali l'analisi finanziaria del bilancio, il rendiconto finanziario, il business plan, il budget di cassa, il monitoraggio del capitale circolante, il calcolo di WACC, EVA, DSCR, DCF ANALYSIS, ecc...
- 3) **COMPORAMENTO FINANZIARIO:** l'imprenditore deve essere consapevole delle conseguenze delle proprie decisioni finanziarie, e deve perseguire un comportamento corretto da un punto di vista finanziario (pianificazione finanziaria di lungo e di breve periodo, monitoraggio della centrale rischi, monitoraggio delle principali forze che influenzano il capitale circolante).
- 4) **COMUNICAZIONE FINANZIARIA:** l'imprenditore deve essere in grado di comunicare in maniera corretta e costante la propria impresa, documentandola in maniera qualitativa e quantitativa, guardando a quello che racconta la storia della propria impresa (attraverso i bilanci e l'andamento della centrale dei rischi) e sviluppando i propri piani futuri come naturale conseguenza del perseguimento di una delineata strategia aziendale.

Consideriamo importante:

- essere realistici sui propri numeri (leva finanziaria, garanzie, rapporti infragruppo, qualità del portafoglio);
- perseguire l'equilibrio finanziario, anche nella crescita della propria impresa;
- scegliere la Banca in funzione dei propri fabbisogni specifici (dimensione, necessità di prodotti evoluti, esperienze nel settore, politiche commerciali dell'istituto, peso dell'uomo di banca), e non solo delle condizioni economiche applicate.

Le imprese ferme alla logica BCB (brochure, camerale, bilancio) non avranno più spazio nel mercato del credito.

Verona, 01-10-2018

Dott. Severino Paschetto