



autoliquidante scaduto e non pagato correttamente provochi una forte apprensione. Tra l' altro, questo ultimo aspetto merita forse qualche approfondimento in quanto gli imprenditori tendono spesso a sottovalutare le conseguenze sul rating di una non corretta gestione delle linee autoliquidanti. Il primo punto da evidenziare è che il nostro indicatore non è attento solo a eventuali difficoltà nell' effettuazione dei pagamenti dovuti, ma registra anche le difficoltà dell' azienda esaminata nell' incassare i crediti vantati. Infatti, in quest' ultimo caso il rating registrerà che l' impresa, pur senza specifiche colpe, non ha un buon portafoglio clienti. Per esempio, il nostro imprenditore potrebbe chiedere alla propria banca un anticipo a fronte di ricevute bancarie pur sapendo che, verosimilmente, i suoi clienti non saranno in grado di onorare nei tempi previsti il loro debito. Ebbene, in questo caso, l' imprenditore dovrà comunque mettere in conto che il rating della propria azienda, registrando una Riba non pagata o pagata in ritardo, potrebbe peggiorare. Analogamente, l' imprenditore potrebbe farsi anticipare una Riba dalla propria banca, ma poi concordare con il suo debitore un pagamento sotto altra forma «dimenticandosi» della Riba presentata. In questo caso, dal punto di vista aziendale non ci sono problemi, ma la banca si allarmerà in quanto, registrando una linea autoliquidante non chiusa correttamente, presupporrà una difficoltà del nostro imprenditore a incassare. Dunque, probabilmente, le situazioni più insidiose sono proprio quelle che sfuggono all' attenzione dell' imprenditore in quanto non generano un problema sostanziale e immediato a livello di azienda. Il punto è che queste situazioni poi vanno a incidere sul rating con tutte le conseguenze in termini di futuro accesso al credito, di pricing ecc. E allora, poiché l' Andamentale interno di una piccola o media impresa incide fino al 70% sulla formazione dell' indicatore in esame, risulta evidente che la vera minaccia per il rating delle nostre piccole **imprese** (dando per scontato un bilancio accoglibile), è costituita proprio dall' acronimo Isis (Insoluti, Sconfinamenti, Impagati, Scaduto). E non bisogna mai dimenticare che il miglior modo per disinnescare tale minaccia passa per la creazione di un fluido rapporto di conoscenza tra banca e impresa, imperniato su quello che potremmo definire il protocollo dei tre doveri fondamentali, in base al quale il gestore della banca deve: 1) conoscere a fondo le aziende clienti; 2) far capire all' imprenditore le evoluzioni del credito; 3) essere propositivo nel risolvere i problemi. Dal canto suo l' imprenditore: 1) deve convincersi che dai sistemi di rating non si torna indietro; 2) deve aver voglia di ascoltare il gestore; 3) deve essere anche lui propositivo. Anche perché tentare di incidere efficacemente sul rating di una **pmi** al di fuori di un rapporto così concepito potrebbe rivelarsi, al dunque, più inutile del «Meteo Polline» che ci propinano ogni sera in televisione. (riproduzione riservata) \*docente al Corso di gestione delle **imprese** familiari Università di Verona.