



# RIVOLUZIONE ALLE PORTE

**N**el 2006 debutta l'accordo Basilea 2: cosa cambierà fra banche e PMI?

**F**ra le nubi che turbano l'orizzonte delle piccole e medie imprese ce n'è una più scura delle altre che promette di **trasformare il rapporto fra le imprese e le loro banche**. La nube viaggia col nome di "**Basilea 2**" e, presentata il 26 giugno scorso dal presidente della BCE Jean-Claude Trichet, arriverà nei nostri cieli fra poco più di due anni, il 1° gennaio 2006. Perché preoccuparsi oggi di un problema che si presenterà solo fra due anni?

Il motivo è semplice: le novità del "Nuovo Accordo di Basilea sui requisiti patrimoniali" (così il nome per esteso) sono di una portata tale che le banche, alle quali l'Accordo è rivolto, si stanno preparando già oggi per affrontarlo. E' necessario che i loro clienti (e primi fra essi le piccole e medie imprese) facciano altrettanto se non vogliono vedersi reso più difficoltoso – o più costoso – l'accesso al credito bancario.

Iniziamo con un breve riassunto dei fatti: il Comitato di Basilea per la Vigilanza Bancaria già dal 1988 aveva pubblicato un Accordo finalizzato a stabilire l'**importo massimo del credito erogabile dalle banche commerciali**. **Lo scopo era di evitare che le banche erogassero credito in modo eccessivo, cosa che avrebbe messo a rischio i soldi dei correntisti**. L'Accordo era finalizzato quindi a garantire la stabilità e la buona patrimonializzazione delle banche dei 148 paesi aderenti.

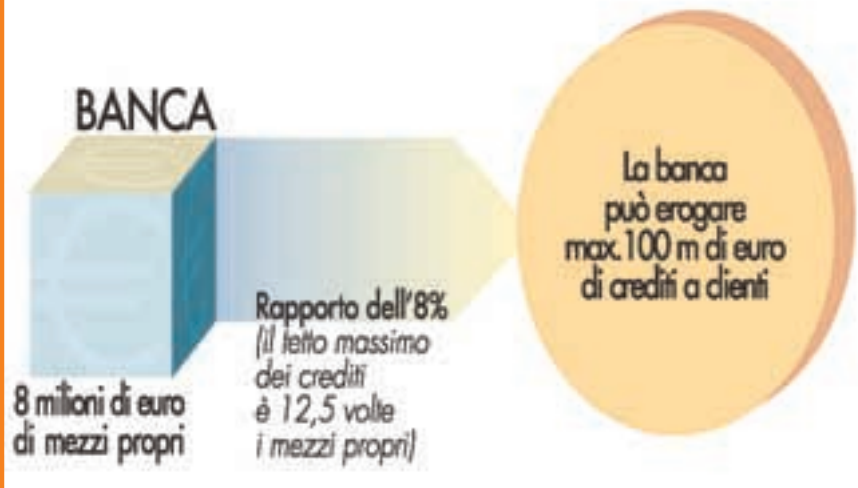
Già oggi le banche non possono erogare credito in modo illimitato: in estrema sintesi il limite massimo complessivo è fissato in rapporto ai mezzi propri della banca. Un trattamento più favorevole è riservato ai prestiti garantiti da ipoteca o da titoli di Stato e ai crediti "di firma" (garanzie emesse, lettere di credito, ecc...).

Il pegno di titoli di Stato o depositi bancari, la concessione di un'ipoteca immobiliare fanno sì che la linea di credito "pesi" meno di un prestito normale; la banca ne può quindi erogare di più.

Il grafico a pagina 90 rappresenta in modo molto semplificato la capacità di una banca di erogare credito dopo l'entrata in vigore di Basilea 2.

**Subentrerà una differenziazione secondo il rating (la valutazione dello standing) del cliente**. In pratica le banche avranno un mix di crediti di tutte le categorie di rating; il limite massimo effettivo verrà dato da una ponderazione dei singoli importi. Nel calcolo continueranno a confluire anche altri fattori, quali ad esempio la durata del finanziamento o le garanzie offerte. Inoltre continuerà l'attuale trattamento riguardo a crediti garantiti e crediti di firma.

## SITUAZIONE ATTUALE



**GIÀ OGGI GLI ISTITUTI NON POSSONO EROGARE IN MODO ILLIMITATO...**

Poiché il credito non è una risorsa infinita è evidente che il suo costo dipende dalla disponibilità: **le banche faranno pagare un prezzo più elevato ai clienti con un rating basso in quanto essi "consumano" i mezzi propri della banca più rapidamente dei clienti con un rating "A".**

**Le PMI (piccole-medie imprese) sono mediamente collocate su un rating di "BB":** la banca che eroga credito a questo segmento anziché alla clientela "large corporate" ha un aggravio in termini di allocazione di mezzi propri, che si può tradurre in un **innalzamento del tasso richiesto** oppure in un **razionamento del credito**.

Già oggi alcune grandi banche nazionali ed internazionali hanno iniziato a fissare il costo del credito come se Basilea 2 fosse già in vigore. Inoltre, hanno fissato un target di rating medio per il loro portafoglio crediti stabilendo anche un livello minimo accettabile. Ciò potrebbe **precludere l'accesso al credito bancario ad una fascia ampia di clientela**.

L'esperienza di queste banche indica con ogni probabilità, sintetizzando al massimo il concetto, che, con l'entrata in vigore di Basilea 2, **il credito bancario diventerà "più raro e più caro" per le piccole e medie imprese.**

D'altronde il nuovo Accordo non fa altro che accentuare un trend già in atto. In Francia le banche hanno rallentato i flussi di nuovi crediti, mentre in Gran Bretagna nei dodici mesi fra il primo trimestre 2002 e il 2003 le banche hanno ridotto la loro attività creditizia del 25%.

**Veniamo quindi alla domanda cruciale:** che cosa può fare l'impresa per garantirsi l'accesso al credito bancario anche in futuro? Quali misure deve intraprendere oggi per assicurarsi che le banche le daranno un rating idoneo, per evitare di pagare eccessivamente il credito?

### **A) L'IMPORTANZA DELLE GARANZIE; IL NUOVO RUOLO DEI CONFIDI**

Abbiamo già accennato al ruolo importante delle garanzie. In passato la banca poteva prendere atto che l'imprenditore (o sua moglie o la suocera) disponesse di un deposito titoli senza chiedere un pegno formale, se non eventualmente una fideiussione per-

sonale dell'interessato. Con il nuovo Accordo ciò non sarà più possibile: l'impresa verrà valutata per quello che è; mentre le eventuali garanzie collaterali avranno valore ai fini del rating assegnato **solo se date formalmente in pegno**. Neppure una fideiussione personale del titolare dell'impresa potrà avere effetto sul rating della stessa, poiché al rating dell'impresa verrebbe sostituito un rating personale del titolare, sicuramente più basso.

**Per le piccole imprese un aiuto importante potrebbe venire dagli 85 Confidi che fanno capo alla Federconfidi.** Le loro garanzie ammontano a 5 miliardi di Euro, ma coprono appena il 2% degli impieghi complessivi delle banche. Per definizione le garanzie sono tutte a sostegno di imprese medie e medio-piccole; nonostante ciò il tasso di insolvenze è molto basso. Ci auguriamo che l'esperienza positiva dei Confidi possa essere potenziata in vista del nuovo Accordo di Basilea 2. I singoli Confidi dovrebbero essere fra i primi a farsi assegnare un rating in modo che le loro garanzie possano rappresentare un valore tangibile per le banche in termini di standing creditizio. Per questo sarà importante che i Confidi stessi abbiano una gestione finanziaria equilibrata, sana e ben patrimonializzata. Solo così essi potranno ritrovare appieno la loro funzione originaria, di rendere bancabili i clienti marginali.

Per le PMI sarà più semplice il rapporto con **banche locali** che con grandi banche nazionali. Le banche locali, avendo una conoscenza approfondita sia dell'impresa che dell'imprenditore e della sua famiglia, potranno valutare meglio l'impresa di quanto lo possa fare una grande banca con un'analisi a tavolino. Saranno le banche locali a poter tarare meglio le richieste di garanzie a supporto delle linee di credito.

### **B) CONTROLLO DI GESTIONE E RICHIESTA DA PARTE DELLE BANCHE DI INFORMAZIONI GESTIONALI**

**Oggi le imprese italiane con un fatturato di almeno 25 milioni di Euro hanno in media 10,7 rapporti bancari.** ➤➤

Nonostante questo numero assai elevato, l'importanza per l'azienda della prima banca viene evidenziata dal fatto che essa accorda in media il 44% del fido globale.

Il nuovo regime di Basilea 2 dovrebbe contribuire a **ridurre il fenomeno del pluriaffidamento**, portando le aziende ad avere meno rapporti bancari, ma più approfonditi. **Tanto più importante, quindi, sarà la qualità dei dati che l'azienda potrà fornire alla banca.**

In passato accadeva spesso che le uniche informazioni date dall'impresa alle proprie banche fossero limitate al **bilancio grezzo**, a volte inviate con grande ritardo e spesso con scarsità di vere informazioni gestionali. I motivi della riluttanza da parte degli imprenditori a dare "troppe" informazioni alle loro banche sono molteplici, ma dovranno comunque essere superati se la banca dovrà essere in grado di assegnare all'impresa un suo rating congruo.

**Oggi più che mai le imprese devono avere a disposizione un sistema che fornisca dati gestionali: il Controllo di Gestione.**

E' utile vedere il problema dal punto di vista dell'ufficio crediti di una banca: **oggi le PMI italiane sono effettivamente poco capitalizzate.**

I loro mezzi propri ammontano mediamente appena al 27% del totale attivo; in Germania la quota è del 30%, solo di poco superiore e questi ratios sono i più bassi in Europa.

**Una banca deve avere elementi concreti e convincenti a supporto di una proposta di fido.** I dati del controllo di gestione possono dare a un analista dell'ufficio crediti quegli elementi gestionali necessari per integrare la sua analisi e quindi per poter approvare il fido.



**... DAL 2006 SI DIFFERENZIERÀ IL PESO DEI CREDITI IN BASE AL RATING DEL CLIENTE**

Un consiglio da dare alle piccole e medie imprese per i due anni che rimangono prima dell'entrata in vigore di Basilea 2 è questo: **dotatevi di un adeguato sistema di Controllo di Gestione per gestire la vostra impresa.** Gli stessi dati che utilizzerete vi saranno preziosi anche per soddisfare le richieste di dati da parte delle vostre banche.

### **C) RATING E MERCATI ALTERNATIVI**

Il terzo passo che potrebbe essere intrapreso da un'impresa è quello **di dotarsi di un rating da parte di una delle principali agenzie preposte (Moody's, Standard & Poors, Fitch).** Ciò dovrebbe essere preso in considerazione soprattutto dalle imprese di una certa dimensione; mentre per quelle familiari oggi sarebbe forse superfluo.

Teniamo presente che oggi sono meno di venti le imprese italiane alle qua-

li è stato assegnato un rating ufficiale. Siamo convinti però che nei prossimi anni questo numero sia destinato ad aumentare in modo significativo.

**La motivazione per richiedere un rating esterno è triplice.**

Il primo motivo è che il rating di un'agenzia riconosciuta può essere "adottato" e utilizzato dalla banca dell'impresa ai fini delle ponderazioni per Basilea 2 e quindi per  **fissare il costo del credito.** Se un'impresa è disposta a investire

tempo e denaro (**i costi si aggirano sui 50.000 Euro**), questo può rivelarsi un investimento vantaggioso. Infatti l'analisi da parte di un'agenzia di rating è di solito più approfondita di quella di una banca e il rapporto della società di rating potrà essere utilizzato dalle banche dell'azienda per le proprie pratiche di fido.

Il secondo motivo deriva dal fatto che un rating emesso da un'agenzia riconosciuta può dare all'impresa **accesso a mercati alternativi di finanziamento, come ad esempio il mercato obbligazionario (corporate bonds).**

Anche se non richiesto formalmente, già oggi, dopo gli episodi **Cirio** (priva di rating) e **Argentina** (rating "non-investment grade"), è necessario avere un rating per accedere al mercato delle obbligazioni *corporate*. Anche se in Italia questo mercato è ancora poco sviluppato, si prevede per i prossimi anni una crescita fino ai livelli dei paesi finanziariamente più evoluti.

Il terzo motivo per il quale un'azienda media dovrebbe rivolgersi ad un'agenzia di rating è molto semplice: **il rapporto prodotto dall'agenzia**

## | UN LUNGO “SHOCK” IN 7 MOSSE

1. Verrà accelerata la differenziazione da parte delle banche del costo del credito secondo lo standing creditizio del cliente; in alcuni casi potrebbe essere precluso l'accesso al mercato del credito ad alcune fasce di clientela.
2. Lo *spread* deriverà da un preciso calcolo matematico e sarà molto meno soggetto a negoziazione individuale; i fattori chiave saranno lo standing creditizio del cliente e la qualità delle garanzie. Sotto il nuovo regime lo *spread* potrebbe anche risultare inferiore a quello attuale.
3. Le imprese dovranno adeguare il proprio sistema di controllo di gestione per poter soddisfare le maggiori esigenze di informazioni delle banche per ottenere un rating idoneo.
4. Con ogni probabilità si ridurrà il numero di rapporti bancari mantenuti dalle imprese, ma i rapporti che restano in essere saranno più approfonditi.
5. Un maggior numero di aziende chiederà l'assegnazione di un rating esterno da parte di una delle agenzie preposte.
6. Enti quali i Confidi svilupperanno la loro attività a sostegno delle PMI a condizione che le loro garanzie vengano riconosciute con un rating migliorativo rispetto a quello delle imprese.
7. Si svilupperanno i mercati alternativi al credito bancario, quali il mercato dei “corporate bonds”.

## Salto di qualità nei rapporti: costringendo tutti gli attori a rimodulare i loro processi.

costituisce comunque un **check-up utile per l'impresa, indipendentemente dal fatto che il rating che contiene venga reso pubblico o meno (non è d'obbligo pubblicarlo).**

### CONCLUSIONI

In conclusione, quale sarà l'evoluzione del rapporto banca – impresa in Italia nella prospettiva dell'entrata in vigore del nuovo Accordo?

Anche se le nubi all'orizzonte sono scure non è ancora troppo



tardi per ripararsi dalla pioggia. **In fondo, Basilea 2 renderà più stabili i sistemi bancari di tutti i paesi aderenti** Se le imprese sapranno adottare in tempo le misure necessarie si assisterà ad un salto di qualità nel rapporto banca-impresa.

Esse dovrebbero trarne beneficio in termini di maggiore trasparenza sul costo del credito e di maggiori possibilità di finanziarsi in mercati alternativi rispetto a quello strettamente bancario.

(1. continua)

di Rupert Limentani\*

(\*) Rupert Limentani è responsabile in CO.MO.I SIM SpA, Milano, delle attività di controllo di gestione e di risk management e membro del consiglio di amministrazione di CO.MO.I Corporate Advisory. Dal 1988 al 1997 è stato vicedirettore centrale in Deutsche Bank, responsabile del controllo di gestione del gruppo in Italia e dal 1997 al 2003 responsabile dei rapporti con la clientela istituzionale finanziaria in Italia. (L'articolo è stato gentilmente concesso da EtruriaOggi, n. 1 - 2004.)

## PWC: AZIENDE SANE? NIENTE CREDIT CRUNCH

Prima dell'emanazione della Direttiva Europea sulla Capital Adequacy, PricewaterhouseCoopers ha reso noti gli effetti della ricerca, commissionata dalla Commissione Europea, volta a **valutare l'impatto di Basilea 2 per il settore dei Servizi Finanziari e per il settore Industriale.**

Giacomo Carlo Neri, *partner in charge* della *practice* di consulenza al settore *financial services* ha spiegato che PricewaterhouseCoopers, sviluppando lo “European Report” per la Commissione, ha ritenuto necessario anche un ulteriore approfondimento sull'impatto in Italia. A tal proposito l’“Italy Report” sottolinea che l'approccio che verrà adottato dalle grandi banche (*advanced*) permetterà anche per il nostro paese una leggera diminuzione del requisito. Anche per l'Italia si prevede che l'accordo di Basilea 2 non dovrebbe avere, in generale, un impatto negativo (“*credit crunch*”) su disponibilità e costo del finanziamento alle piccole e medie imprese, portando a sviluppare ulteriormente la prassi, già diffusa nel sistema bancario italiano, di **valutare il rischio di credito sulla base delle caratteristiche dei singoli prenditori.** L'accordo promuoverà, presso gli operatori bancari italiani, **migliori sistemi di misurazione del rischio.** Le banche saranno quindi in condizione di meglio discriminare la qualità e il merito creditizio delle imprese affidate.

Ciò potrà comportare un **miglioramento delle condizioni attuali per le piccole e medie imprese più “sane”** e metterà a fuoco in modo molto più chiaro la rischiosità di quelle meno affidabili, con un possibile impatto su disponibilità e costo dell'affidamento. L'accordo richiederà che agli intermediari finanziari siano fornite informazioni finanziarie più esaustive. Tale fatto potrà avere un maggiore impatto sui processi amministrativi e finanziari delle PMI.

E in Europa? L'attuazione di Basilea 2 costerà alle banche **fra i 20 e i 30 miliardi di Euro**, ma ciò non dovrebbe pesare sui conti dei clienti.