

Fondazione “CESIFIN – Alberto Predieri”

Seminario

“Banca e Impresa. Nuovi scenari, nuove prospettive.”

**Banche e imprese: opportunità e sfide
alla luce di Basilea II**

Intervento di Anna Maria Tarantola
Direttore Centrale per la Vigilanza Creditizia e Finanziaria
Banca d'Italia

Firenze, Palazzo Incontri

10 dicembre 2007

Indice

Premessa

1. Dal *transaction banking* al *relationship lending*

2. Il finanziamento alle imprese

3. Le recenti tendenze evolutive

4. Le prospettive e le opportunità offerte dall'adozione di Basilea II

4.1 La trasparenza

4.2 La formazione professionale degli addetti

4.3 Le imprese

4.4 La definizione dello stato di insolvenza

Conclusioni

Premessa

Vorrei ringraziare la Fondazione “CESIFIN – Alberto Predieri” e il suo Presidente, Prof. Morbidelli, per l’invito rivolto alla Banca d’Italia a partecipare a questa giornata di studio e di dibattito. Al tema del rapporto tra la banca e l’impresa gli accademici, la letteratura specializzata, i responsabili della politica economica e finanziaria hanno da sempre dedicato molta attenzione. È un tema che può essere analizzato da più punti di vista: effetti sulla crescita; sui rapporti tra proprietà e *governance*; sulla stabilità finanziaria.

Le relazioni già svolte hanno approfondito molti di questi aspetti; nel mio intervento focalizzerò l’attenzione sulle implicazioni della regolamentazione bancaria sulle relazioni tra le banche e le imprese in un’ottica di vigilanza.

La prima parte del lavoro è dedicata all’illustrazione dei principali mutamenti intercorsi nel rapporto banca - industria dalla metà degli anni novanta. Nella seconda indicherò i principali risultati, in termini di credito affluito all’economia e di situazione finanziaria delle nostre imprese, scaturiti dal rafforzamento delle relazioni di clientela e da altri importanti mutamenti strutturali nel nostro sistema finanziario. Nella terza, dopo aver individuato le sfide che attendono l’attuale configurazione del rapporto banca - impresa, mi concentrerò su quelle che promanano dalla piena implementazione di Basilea II.

1. Dal *transaction banking* al *relationship lending*

Il rapporto banca - impresa e la sua evoluzione assumono in Italia una rilevanza particolare: il ricorso al credito bancario è ancora, nonostante lo sviluppo anche nel nostro Paese dei mercati finanziari, la principale fonte di finanziamento delle imprese, soprattutto di quelle di media e di piccola dimensione. Nel 2006 per le imprese con meno di 50 addetti il debito bancario era pressappoco due volte il valore aggiunto, a fronte di un’incidenza di circa il 50 per cento per quelle di maggiore dimensione.

Negli ultimi 20 anni il credito bancario ha coperto gran parte del finanziamento esterno per le imprese di piccola dimensione.

All'inizio degli anni novanta i rapporti tra banca e impresa erano frammentati; era molto diffuso il multiaffidamento. I rapporti, utilizzando la terminologia della letteratura, erano classificabili come *transaction banking*¹. In presenza di diffuse asimmetrie informative, il rischio di credito era gestito attraverso la ripartizione dello stesso su numerosi finanziatori e l'ampio ricorso alle garanzie.

Rare erano le relazioni di clientela che si realizzavano su orizzonti temporali lunghi, snodo fondamentale dei rapporti tra banche e imprese nei sistemi orientati agli intermediari. L'adozione di un modello di separatezza netta tra banca e impresa, conseguenza delle crisi bancarie dei primi decenni del novecento e della segmentazione tra credito ordinario e speciale, riduceva e talora impediva la disponibilità di informazioni rivenienti dal finanziamento del ciclo produttivo per sviluppare progetti riguardanti l'espansione del capitale².

Attorno alla metà degli anni novanta ha preso avvio il mutamento dei rapporti tra le banche e le imprese in un contesto di radicale cambiamento normativo e di profonde trasformazioni della struttura creditizia e finanziaria³. La frammentazione delle relazioni bancarie si è progressivamente ridotta; è cresciuto il peso di intermediari meglio attrezzati a instaurare relazioni durature con le imprese. L'aumento della concorrenza diffusasi nei mercati locali degli impieghi ha ridotto la probabilità che il rafforzamento del legame tra intermediari e imprese andasse a esclusivo vantaggio delle banche.

¹ Sulle caratteristiche dei diversi modelli a cui si possono ricondurre i rapporti banca - impresa e sui benefici e costi a essi associati, cfr. G. Gobbi (2007), "Tendenze evolutive del Rapporto Banca-Impresa", in *Il Rapporto Banca - Impresa in Italia*, a cura di S. Monferrà, Bancaria Editrice, Roma. Cfr. anche P. Rossi e A. M. Tarantola (1998), "Intermediari finanziari e sistema delle imprese: profili istituzionali ed evoluzione recente", in *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, Anno CVI, Aprile-Giugno, Milano.

² Cfr. P. Rossi e A. M. Tarantola (op. cit.).

³ Cfr. A. M. Tarantola (2007), "Dalla Proprietà Pubblica a quella Privata: Concorrenza ed Efficienza del Sistema Bancario Italiano", Conferenza internazionale *The Perspectives of the European Banking and Financial Sector*, Mosca, 20 luglio 2007. Cfr. anche, per una attenta descrizione dei mutamenti intervenuti nel sistema bancario italiano, F. Giordano (2007), *Storia del sistema bancario italiano*, Donzelli editore.

La stabilizzazione delle relazioni si è riflessa sulle caratteristiche dei finanziamenti, divenuti meno volatili e meno costosi per i guadagni di efficienza nel coordinamento tra i creditori. La stabilità dei flussi creditizi è fattore positivo, soprattutto nelle fasi di ripiegamento del ciclo: riduce il rischio che situazioni di temporanea difficoltà delle imprese degenerino in insolvenza; consente un allungamento delle scadenze, rendendo più flessibile la gestione dei flussi finanziari.

Le evidenze empiriche confermano il processo descritto. Tra il dicembre del 2000 e il giugno del 2007 il numero medio di banche erogatrici è diminuito da 2,24 a 2,11 per le società non finanziarie; da 1,30 a 1,22 per le famiglie produttrici. Nel medesimo periodo la percentuale del fido accordato dalla prima banca è ascesa dal 45 al 48 per cento per le imprese non finanziarie e dall'80 all'85 per cento per le famiglie produttrici⁴. L'incremento nell'ultimo decennio del numero medio di banche presenti nei mercati provinciali degli impieghi mostra come la riduzione del pluriaffidamento non sia esclusivamente connessa al processo di consolidamento bancario realizzatosi dalla metà degli anni novanta⁵.

Le piccole banche hanno svolto in questo contesto una funzione molto importante. Radicate nelle economie locali, sono state in grado di corrispondere adeguatamente alle esigenze delle imprese anche nelle fasi congiunturali non favorevoli. Questa posizione di vantaggio si è tradotta in un'accelerazione delle procedure di affidamento e in una maggiore flessibilità dell'offerta di credito. Tra il 1996 e il 2005, le banche con un volume di attività fino a 7 miliardi di euro hanno registrato un aumento della quota dei prestiti complessivi dal 24 al 31 per cento. Un

⁴ Le tendenze illustrate sono confermate anche considerando le diverse categorie di imprese e famiglie produttrici suddivise per classe di grandezza dell'accordato.

⁵ Il numero di aggregazioni tra banche tra il 1990 e il 2006 è stato di oltre 600; il processo ha riguardato l'80 per cento circa del totale delle attività del sistema. Il numero di banche è sceso da circa 1.100 nel 1990 a 784 nel 2006; la dimensione media delle banche e dei gruppi è quasi triplicata rispetto alla metà degli anni novanta. Insieme a questi sviluppi, grazie anche alle misure di liberalizzazione degli sportelli, è aumentato il numero medio degli intermediari creditizi presenti nei mercati locali: mentre nel 1996 operavano in media 29 banche per provincia, alla fine del 2006 il numero era aumentato a 36.

ruolo di rilievo è stato svolto in particolare dai circa 600 intermediari di minori dimensioni, dei quali 436 appartenenti al Credito Cooperativo⁶.

Specularmente si è ridotta la quota dei prestiti facenti capo alle grandi banche⁷. Questo processo è stato in taluni casi indotto dalle aggregazioni delle banche di maggiore dimensione, le quali, dopo un periodo di riorganizzazione, si sono nuovamente rivolte alla clientela locale.

Si è osservato soprattutto nei rapporti tra banche locali e piccole imprese uno spostamento verso il modello di *relationship lending* che, grazie al beneficio connesso con la condivisione di informazioni in forme più stabili e collaborative, favorisce la crescita delle imprese e riduce i rischi per le banche. Ampio è il ricorso alla c.d. *soft information*, derivante da conoscenze personali di lungo periodo, che consente di cogliere la rischiosità effettiva dei prenditori grazie alla percezione di “segnali ambientali” e alla conoscenza della “storia imprenditoriale” degli stessi.

Il modello non è immune da criticità, che possono vanificarne in tutto o in parte i benefici: possibilità che la banca, spinta dalla volontà di recuperare il vecchio prestito, sia portata a concedere nuovi fondi all’impresa in difficoltà; potenziale “cattura” dell’impresa da parte della banca che gode di una sorta di monopolio informativo nei suoi confronti.

Alcuni elementi tipici del nostro contesto possono inquinare il rapporto: commistione, soprattutto nel caso di piccole realtà, tra beni e risorse dell’impresa e beni e risorse personali dell’imprenditore; reciproca diffidenza; opacità informativa anche delle medie e grandi imprese; strategie volte a preservare gli assetti di controllo.

⁶ Localizzate principalmente nelle regioni settentrionali, dove si colloca il 55 per cento delle aziende e il 67 per cento degli sportelli, le Banche di Credito Cooperativo (BCC) hanno fatto registrare un incremento degli impieghi più sostenuto di quello delle banche più grandi, accrescendo la propria quota di inserimento nel mercato. Recentemente il tasso di sviluppo degli impieghi si è allineato a quello di sistema (11 per cento circa), mentre la quota di mercato si è attestata attorno al 7 per cento.

⁷ Nel periodo 1997-2006 la quota dei prestiti alle imprese facente capo alle grandi banche è scesa dal 79 al 70 per cento, quella dei prestiti alle famiglie dal 78 al 69 per cento.

2. Il finanziamento alle imprese

La configurazione del rapporto banca - impresa, nonostante i limiti evidenziati, ha consentito il sostegno finanziario delle imprese, a prescindere dalle loro dimensioni e localizzazione. Il credito è affluito in quantità abbondante, soprattutto nella componente a medio-lungo termine, assecondando le sollecitazioni della domanda.

Attorno alla metà degli anni novanta il rapporto tra i prestiti delle banche e il PIL era inferiore al 70 per cento; è stimato al 94 per cento nel 2007 (fig. 1). La tendenza crescente del cennato rapporto è indizio forte che il cambiamento della struttura creditizia non abbia impedito il finanziamento della nostra economia.

Nel triennio 2004-06 il credito bancario è aumentato del 25,6 per cento; quello alle imprese del 24,6 per cento. Nel Mezzogiorno, in particolare, l'espansione dei finanziamenti bancari alle imprese è stata del 37,2 per cento, a fronte del 22,9 relativo alle imprese del Centro Nord. Il tasso di crescita dei prestiti delle piccole banche è stato sistematicamente più elevato di quello delle grandi (fig. 2).

Gli impieghi a medio e a lungo termine nel periodo 2004-06 sono aumentati del 45,0 per cento; quelli verso imprese non finanziarie del 42,1 per cento. La tendenza all'allungamento delle scadenze è un processo consolidato. Nel 1997 il 50 per cento circa dei nuovi prestiti aveva scadenza entro l'anno; nel 2005 tale quota era scesa al 20 per cento. I prestiti con scadenza oltre 5 anni, pari al 24 per cento del flusso complessivo nel 1997, sono saliti al 35 nel 2005. La crescita degli impieghi si è accompagnata a un miglioramento della qualità del credito: il rapporto tra sofferenze e impieghi si è ridotto dal 4,6 per cento del 2003 al 3,4 del 2006, quello tra partite anomale e impieghi, incluse le cartolarizzazioni, è sceso dal 7,1 per cento al 5,1 per cento.

Indagini campionarie condotte dalla Banca d'Italia e i risultati di studi economici suggeriscono che vincoli creditizi e finanziari, dal lato dell'offerta, siano stati in Italia tenui, anche con riferimento alle imprese di più piccola dimensione⁸.

⁸ Cfr. Banca d'Italia (2007), "Indagine sulle imprese industriali e dei servizi; anno di riferimento 2006", Supplemento al Bollettino Statistico. Cfr. anche A. M. Tarantola (2007), "L'Evoluzione del Mercato del Credito e dei Rapporti tra Banche e Clientela", Giornata di

L'espansione del credito bancario non ha messo a repentaglio la solidità finanziaria delle nostre imprese; i principali indicatori segnalano un quadro nel complesso favorevole. Il rapporto tra debito finanziario complessivo e PIL, sia pur in crescita, è attualmente pari al 70 per cento circa e rimane contenuto nel confronto internazionale. Il *leverage* si colloca intorno al 40 per cento, in una posizione intermedia rispetto ad altri paesi: più elevato rispetto a Francia, Spagna e Stati Uniti e poco più basso rispetto a Germania e Regno Unito⁹.

Un elemento di vulnerabilità può derivare per le imprese italiane di minore dimensione dall'elevata quota di indebitamento bancario a breve termine e a tasso variabile. Tali imprese sono più esposte ai rischi connessi con un innalzamento dei tassi di interesse. Più elevata risulta per le piccole imprese la dipendenza da risorse finanziarie esterne.

3. Le recenti tendenze evolutive

I mutamenti intervenuti nel contesto economico, normativo e istituzionale hanno condizionato gli scenari evolutivi del rapporto banca - impresa. La liberalizzazione dei movimenti di capitale e i progressi tecnologici hanno accresciuto le opportunità di offerta dei prodotti e di acquisizione delle migliori tecnologie; hanno innalzato il grado di concorrenza.

Il sistema produttivo italiano non ha reagito in modo soddisfacente. La produttività del lavoro e quella totale dei fattori sono scese nel quinquennio 2001-2005 rispettivamente dello 0,7 per cento e dell'1,9 per cento in media all'anno. Nel 2006 si sono registrati segnali di ripresa. Significativo è il ruolo di medie imprese "virtuose" operanti in settori tecnologicamente avanzati che però non effettuano il salto verso più grandi dimensioni.

Studio su Indebitamento delle famiglie e delle imprese in Italia. Sulla scarsa rilevanza di vincoli finanziari alla crescita delle imprese, cfr. P. Angelini e A. Generale (2005), "*Firm Size Distribution: Do Financial Constraints Explain It All?*", in Temi di Discussione, n. 549.

⁹ Cfr. Banca d'Italia (2007), Relazione annuale, Capitolo 12: La condizione finanziaria delle famiglie e delle imprese.

Dall'Indagine svolta dalla Banca d'Italia nel 2007 presso circa 4.000 imprese emergono segnali di miglioramento: aumenta la presenza all'estero; cresce l'attenzione verso le attività di ricerca, di *marketing*, di innovazione¹⁰. Si rileva il progressivo diffondersi del ricorso a intermediari finanziari innovativi, soprattutto a fondi di *private equity*, per finanziare la crescita e acquisire nuove competenze tecnico-manageriali. Tuttavia le imprese registrano difficoltà nel finanziare gli investimenti di capitale intangibile, richiesti dal processo di terziarizzazione. L'Indagine della Banca segnala anche un rilevante ricambio generazionale; i capi azienda nel 2006 sono più giovani e con un livello di istruzione superiore a quanto osservato nel 2002. Vi sono indicazioni che mutamenti nelle strategie aziendali siano collegati al ricambio generazionale.

L'aumento delle pressioni concorrenziali interessa anche il sistema bancario. La compressione dei margini che ne deriva stimola le banche: a perseguire maggiori dimensioni; a diversificare le fonti di ricavo sviluppando attività innovative; a modificare le strategie di *funding* ampliando significativamente il ricorso al mercato; ad adottare nuovi modelli organizzativi. L'innovazione finanziaria è stata intensa per gli strumenti di trasferimento del rischio di credito: ha consentito, soprattutto nei paesi anglosassoni, la diffusione del modello di intermediazione *originate-to-distribute* che comporta una rarefazione dei legami di clientela e un allentamento dei criteri di valutazione del rischio. In Italia la sfida che poteva derivare al tradizionale schema di detenzione dei prestiti in bilancio fino a scadenza (*buy-and-hold*) è stata meno forte.

Le numerose operazioni di concentrazione avvenute nel nostro Paese hanno comportato nuove scelte organizzative e strategiche per le banche. Accanto a modelli aggregativi di tipo federale, nei quali il radicamento sul territorio delle banche coinvolte è stato mantenuto e rafforzato a beneficio della clientela locale, si è andato affermando, soprattutto per i grandi intermediari, un modello organizzativo di tipo "divisionale", basato sulla segmentazione delle unità per aree di *business (corporate,*

¹⁰ Cfr. l'Indagine citata in nota 7.

retail, private), che a indubbi vantaggi può associare una frammentazione del rapporto con il risparmiatore-imprenditore.

Sfide al *relationship banking* possono provenire anche dall'evoluzione normativa.

Il recepimento dei principi contabili internazionali IAS/IFRS, comportando l'applicazione del *fair value* a una parte crescente del bilancio, impone alle banche un'elevata trasparenza, soprattutto con riferimento ai profili di rischio. Le regole sulla *compliance*, l'introduzione della MiFID e, da ultimo, le emanate regole sull'organizzazione e il governo d'impresa richiedono interventi significativi sugli assetti interni delle banche e sui sistemi di controllo per renderli sempre più adeguati al perseguimento della sana e prudente gestione e al dispiegarsi di corrette relazioni di clientela.

E' soprattutto dall'adozione di Basilea II che derivano le maggiori implicazioni: il nuovo *framework* regolamentare, pur consentendo di scegliere tra più metodi a seconda delle dimensioni e delle caratteristiche organizzative delle banche, richiede l'adozione di criteri di valutazione dei rischi affidabili, robusti, oggettivi e chiaramente definiti, da cui emerga un'attendibile quantificazione del capitale necessario a fronteggiarli ("primo pilastro").

In tale quadro le banche prestano crescente attenzione alla cosiddetta *hard information* (informazione *standard*, facilmente processabile, codificata in schemi come quelli di bilancio); le garanzie rilevano come strumento di attenuazione del rischio.

Indagini svolte in Banca d'Italia mostrano che la quasi totalità delle banche medie e grandi e la maggior parte di quelle più piccole hanno adottato metodologie statistico-quantitative per la valutazione del merito di credito delle imprese (tav. 1); le frequenze di utilizzo di queste metodologie, seppure più basse, sono significative anche per le BCC. Queste tecniche si applicano al 61 per cento dei prestiti erogati alle imprese dalle banche più piccole; riguardano la totalità dei finanziamenti di quelle più grandi. Le nuove metodologie si sono diffuse solo di recente: nel 2003 erano utilizzate da meno del 30 per cento delle banche.

Le tecniche statistico-quantitative hanno una posizione centrale nel processo valutativo: nella maggior parte dei casi rivestono un ruolo decisivo o molto importante nella concessione del finanziamento, influenzando altresì l'ammontare erogabile (tav. 2). Più limitato è il loro peso nella definizione delle condizioni e della durata dei prestiti. Per le imprese più piccole tali metodologie rilevano anche nel determinare le garanzie accessorie richieste. Vengono frequentemente utilizzate in fase di monitoraggio della relazione creditizia.

I modelli utilizzati considerano principalmente i dati di bilancio e quelli riguardanti i rapporti in essere con il sistema creditizio o con la banca affidante (tav. 3). Nelle relazioni con le grandi imprese, appaiono significative anche le informazioni qualitative, in genere codificate in appositi questionari, sulla *governance*, sulle caratteristiche organizzative delle aziende e sulle prospettive del progetto da finanziare. Ancora pochi intermediari – anche tra quelli di maggiore dimensione – danno pieno rilievo alle informazioni disponibili a livello di gruppo bancario.

Il maggiore ricorso all'utilizzo di informazioni di tipo codificato e strutturato nella valutazione del merito di credito dei prenditori richiede un *set* informativo ampio e affidabile, alla cui migliore definizione possono contribuire tanto le imprese quanto le banche.

Alle prime, e soprattutto alle PMI, viene richiesto di essere più trasparenti e di fornire informazioni complete e oggettive. Alle banche spetta l'onere di utilizzare le notizie ricevute in modo non “meccanicistico”, integrando i sistemi statistico-quantitativi in un più ampio processo di valutazione del merito di credito che utilizzi anche le informazioni rilevanti di tipo qualitativo.

4. Le prospettive e le opportunità offerte dall'adozione di Basilea II

Negli anni scorsi, in concomitanza con la formulazione della nuova disciplina sul capitale, si è sviluppato un acceso dibattito sui possibili impatti di Basilea II sul

finanziamento alle piccole e medie imprese¹¹. Oltre alle questioni più strettamente macroeconomiche legate all'offerta di credito¹², sono state richiamate le difficoltà delle PMI nel trasmettere informazioni rilevanti per la valutazione del loro merito di credito in forma codificata e standardizzata. La preoccupazione si è rafforzata man mano che i grandi gruppi bancari, che hanno cominciato a utilizzare da tempo metodi quantitativi, subivano erosioni nelle loro quote di mercato degli impieghi alle PMI.

Gli algoritmi e gli automatismi quantitativi connessi con i sistemi di *rating*¹³ si innestano in un più ampio processo di conoscenza della vita dell'impresa che valorizza l'informazione qualitativa che deriva dalla relazione con il gestore del rapporto (c.d. "flessibilità nell'oggettività"). Questa informazione, in talune ipotesi adeguatamente disciplinate dagli intermediari, può giustificare limitati scostamenti rispetto al giudizio automatico (c.d. *override* del modello).

Alla corretta valutazione del merito di credito deve corrispondere un'adeguata politica di *pricing*; in ambito comunitario vengono auspicate forme di *use test* per correlare il costo del finanziamento al rischio.

¹¹ Cfr. A. Pilati (2006), "Il Nuovo Accordo sul Capitale (Basilea II) ed i Riflessi sul Rapporto Banca – Impresa", Conferenza: "L'Affidabilità delle imprese minori", Unioncamere, Roma, 5 luglio 2006.

¹² Dal punto di vista più strettamente economico, la possibilità per le piccole e medie imprese caratterizzate da un buon merito di credito di ottenere finanziamenti non verrà negativamente influenzata da Basilea II. Le analisi di impatto mostrano che i requisiti sui crediti a tali imprese sono inferiori a quelli del precedente accordo, soprattutto per le banche che adotteranno i metodi avanzati di misurazione del rischio di credito. Cfr. A. Pilati (cit.).

¹³ Per "sistema di rating" si intende l'insieme strutturato e documentato delle metodologie, dei processi organizzativi e di controllo, delle modalità di organizzazione delle basi dati, che consente la raccolta e l'elaborazione delle informazioni rilevanti per la formulazione di valutazioni sintetiche della rischiosità di una singola controparte e delle singole operazioni creditizie (cfr. Circolare Banca d'Italia n. 263 del 2006, "Nuove disposizioni di vigilanza prudenziale per le banche"). Il "sistema" assume pertanto una valenza più ampia del c.d. "*credit scoring*", metodo di valutazione automatizzato adottato dagli intermediari per valutare le richieste di finanziamento e basato sull'adozione di modelli statistici, i cui risultati sono espressi in forma di giudizi sintetici o punteggi, espressivi, in termini predittivi o probabilistici, del profilo di rischio del cliente.

4.1 La trasparenza

Nel nuovo contesto normativo assumono, pertanto, un ruolo molto importante la trasparenza delle informazioni e le modalità di comunicazione tra banca e impresa.

Da un lato, l'impresa deve consentire alla banca una valutazione oggettiva e affidabile, ponendo attenzione alla propria struttura finanziaria, al conseguimento di una maggiore simmetria nella relazione informativa, alla trasparenza e alla completezza della documentazione di bilancio. Il mutamento richiesto non è di poco conto, date le caratteristiche del tessuto produttivo italiano che vede la presenza di una miriade di microimprese, storicamente meno aperte alla comunicazione economico-finanziaria. Basilea II può essere l'occasione per favorire un salto culturale, per acquisire da parte delle imprese consapevolezza del vantaggio di disporre di dati e di informazioni strutturate per valutare la sostenibilità dei progetti e degli obiettivi strategici in relazione agli equilibri tecnico-organizzativi. In tal modo verrebbero favoriti rapporti di tipo virtuoso con reciproca convenienza.

Una maggiore trasparenza nel processo di assegnazione dei *rating* da parte delle banche potrà consentire alle imprese di acquisire maggiore consapevolezza dei propri punti di debolezza, degli effetti che possono derivarne sulla valutazione operata dalla banca, delle variabili gestionali da attivare per potersi collocare su una diversa frontiera del rischio. Ciò potrebbe altresì innestare un percorso virtuoso, competitivo, di convergenza delle valutazioni, per effetto anche della comparazione del *rating* assegnato alla medesima impresa da banche diverse. Si muove in tale direzione l'istituzione, da parte di alcune banche, di strutture di "*rating advisory*" incaricate dell'offerta alla clientela di un'attività di consulenza riguardante caratteristiche salienti del sistema di *rating* adottato, motivazioni sottese al giudizio assegnato, aree di possibile miglioramento tecnico e gestionale dell'impresa affidata.

La trasparenza è un fattore premiante anche nel segmento delle esposizioni creditizie "al dettaglio" (prestiti inferiori a 1 milione di euro). Sulla base dell'esperienza maturata dalla Vigilanza nella convalida dei sistemi di *rating* di alcuni tra i principali gruppi bancari italiani è emerso che l'impostazione finora adottata è stata quella della valutazione su base individuale della controparte, attraverso l'utilizzo

di un *rating* specifico, nonostante le disposizioni normative consentano la possibilità di un trattamento su base aggregata di tali esposizioni (cd. approccio per “*pool*”).

Nel processo di erogazione del credito alle imprese, soprattutto a quelle di piccola e media dimensione, un ruolo significativo può essere svolto nel nostro Paese dai Confidi. I consorzi di garanzia collettiva fidi, infatti, tendono a facilitare, anche attraverso un processo di standardizzazione delle informazioni fornite, la valutazione del merito di credito delle PMI da parte delle banche; essi costituiscono, anche a fini prudenziali e di calcolo del requisito patrimoniale, forme di attenuazione del rischio creditizio particolarmente efficaci, perché basate su un meccanismo di controllo reciproco tra le imprese associate¹⁴.

4.2 La formazione professionale degli addetti

Alla rilevanza dei cambiamenti richiesti da Basilea II alle imprese, si accompagna la necessità di un innalzamento del livello di competenza e di specializzazione degli operatori bancari addetti alle relazioni con la clientela. La ristrutturazione del sistema bancario ha indotto la riallocazione di risorse tra funzioni diverse, spesso dal *back-office* al *front-office*. Si è creata la necessità di colmare *gap* formativi in tempi rapidi; i meccanismi di *turn-over* degli addetti possono inoltre contrastare con l’instaurazione di rapporti fiduciari stabili e duraturi nel tempo. Programmi di formazione del personale risultano avviati in modo diffuso per il crescente interesse, anche da parte di banche di maggiori dimensioni, verso il segmento *retail*.

Un ruolo essenziale viene svolto presso le banche di maggiori dimensioni dal gestore *corporate*, inquadrato in apposite unità territoriali dedicate alle imprese (centri impresa); si tratta di una figura che cura le relazioni con la clientela e provvede ad attivare le strutture specialistiche del gruppo di appartenenza qualora la controparte

¹⁴ Ai fini prudenziali, in particolare, è previsto che i Confidi “tradizionali” possano trasformarsi in “intermediari finanziari di garanzia”, iscritti nell’elenco speciale di cui all’art. 107 del TUB, vigilati dalla Banca d’Italia; ovvero in vere e proprie “banche-confidi” costituite in forma cooperativa. In entrambi i casi, le garanzie da loro prestate a favore delle PMI possono essere riconosciute ai fini dell’attenuazione del rischio di credito e, quindi, del contenimento del relativo requisito patrimoniale.

manifesti diversificate esigenze finanziarie. Ai vantaggi derivanti dalla maggiore competenza di tale figura si contrappongono spesso talune difficoltà, riconducibili alla richiesta di prossimità espressa dalle aziende, alle esigenze di coordinamento con diverse funzioni operative della banca o del gruppo e ai potenziali conflitti d'interesse. Il superamento di tali difficoltà richiede l'adozione di precise regole interne nei rapporti fra le unità coinvolte e adeguati supporti informatici.

4.3 Le imprese

La Banca d'Italia ha di recente condotto un'indagine per valutare, attraverso interviste mirate rivolte a oltre 4.600 imprese, quale fosse il grado di consapevolezza fra gli imprenditori dei possibili effetti prodotti dalla nuova disciplina prudenziale¹⁵. Una quota significativa delle imprese intervistate ha dichiarato di aver valutato gli effetti di Basilea II sulla propria operatività; poco meno della metà ha dichiarato di aver assunto o preventivato specifiche iniziative sul versante organizzativo (arricchimento delle informazioni aziendali, concentrazione delle relazioni creditizie con pochi intermediari) o sul fronte del rafforzamento patrimoniale. Emerge inoltre l'intenzione di rafforzare le professionalità a supporto delle scelte finanziarie di medio e lungo periodo, anche col ricorso alla collaborazione esterna.

I mutamenti percepiti nei comportamenti delle banche connessi con la nuova normativa non sono univoci. Una larga parte del campione (l'80 per cento circa) non ha riscontrato modifiche nei tempi di istruttoria e nella durata delle operazioni; si conferma però un aumento nella richiesta di informazioni, sia qualitative che quantitative. Ampiamente diversificate risultano le risposte sui cambiamenti rilevati nella disponibilità e nelle condizioni del credito, che potrebbero essere sintomatiche di diversi gradi di adeguamento delle banche alla nuova disciplina ovvero del conseguimento di accresciute capacità di scrutinio del merito creditizio e di differenziazione delle condizioni di accesso ai finanziamenti, con vantaggi per alcuni e maggiori oneri per altri.

¹⁵ C. Bentivogli, E. Coccozza, A. Foglia e S. Iannotti (a cura di), "I Rapporti Banca-Impresa dopo il Nuovo Accordo sul Capitale: un'Indagine Territoriale", in *Questioni di Economia e Finanza*, numero 6, Banca d'Italia, Febbraio 2007.

I risultati dell'indagine sembrano indicare che le imprese abbiano la percezione che l'adozione di Basilea II può effettivamente costituire un'opportunità di miglioramento delle relazioni banche – imprese: non solo in un'ottica di gestione finanziaria dei rapporti con le banche, ma anche sul piano dell'organizzazione ed elaborazione dei flussi informativi che possono rivelarsi un formidabile strumento di autocontrollo dell'attività imprenditoriale. Il perseguimento da parte delle imprese di una sempre maggiore efficacia dei propri sistemi di *reporting* e comunicazione, inoltre, potrà consentire alla clientela più meritevole un significativo risparmio in termini di costo del finanziamento. Tutto ciò richiede un salto culturale per le imprese di minori dimensioni al fine di effettuare i necessari interventi per costruire un sistema informativo aziendale adeguato, definire processi di pianificazione e controllo, elaborare *report* periodici per gli intermediari finanziatori.

Il processo può essere costoso, richiede investimenti in formazione, può essere utile la consulenza delle stesse banche.

Recentemente, nell'ambito di una collaborazione tra l'Università Cattolica del Sacro cuore e la CRIF, è stata svolta una ricerca su “I rapporti fra banche e piccole imprese”. L'indagine si è incentrata sui mutamenti in atto, anche alla luce della normativa di Basilea II.

La ricerca mette in luce che le banche sono la fonte principale di informazione per le PMI sulle tematiche di Basilea; si sottolinea però che le piccole imprese desidererebbero avere un volume di informazioni più ampio.

Nell'ambito della ricerca è emerso che più del 50 per cento delle imprese rispondenti non ha ricevuto spiegazioni sul concetto di *rating*, come se la banche volessero mantenere una certa opacità sui giudizi formulati.

La metà delle imprese del campione intuisce l'importanza del cambiamento che si va profilando nel rapporto con le banche; meno del 30 per cento però dichiara di avere preso decisioni specifiche al riguardo. La risposta delle piccole imprese ha seguito due linee direttrici, in contrasto fra loro. La prima, che potrebbe essere definita virtuosa, si caratterizza per il tentativo di migliorare la condizione dell'impresa (con la capitalizzazione; con la ristrutturazione del debito; con revisioni del ciclo

incassi/pagamenti; con la creazione o il miglioramento dei processi di pianificazione finanziaria; con la creazione di rapporti più stretti e più duraturi con pochi intermediari bancari). La seconda linea di comportamento mirerebbe invece a sfruttare la concorrenza tra istituti bancari, soprattutto in aree dove è diffusa la presenza di più banche, a instaurare rapporti con intermediari non bancari, a muoversi in sostanza verso un ampliamento del multiaffidamento. Nell'ambito della risposta virtuosa appare che le iniziative sono principalmente da ricondurre all'attività delle imprese piuttosto che delle banche.

Dalle indagini della Banca d'Italia e da quelle della "Cattolica" - CRIF emerge che il processo di avvicinamento verso un modello di relazione più trasparente non è ancora compiuto ma che il cammino è certamente iniziato.

4.4 La definizione dello stato di insolvenza

Il nuovo Accordo sul Capitale ha un impatto rilevante anche su alcune prassi tipiche del nostro Paese e segnatamente sulle modalità di trattamento delle esposizioni scadute e sconfinanti (*past-due*). Queste posizioni sono molto diffuse come risultato di una peculiarità del mercato italiano dovuta sia ad alcune caratteristiche delle transazioni commerciali sottostanti, sia alla condiscendenza delle banche nelle procedure di erogazione del credito alla clientela, motivata anche dai connessi benefici economici per le banche. Con Basilea II i "*past-due*" sono considerati esposizioni in stato di insolvenza, con gli effetti conseguenti in termini di assorbimento di capitale.

Si riscontra da parte delle banche un progressivo adeguamento di prassi gestionali e classificazioni aziendali alla nuova normativa; è necessario che, assecondando la tendenza già in atto, prosegua il cammino finalizzato alla riconduzione del fenomeno entro limiti fisiologici evitando, soprattutto, che permangano in questa situazione posizioni che non sono in stato di insolvenza sostanziale e rivedendo il rapporto gestionale con le imprese affidate. Questa "permanenza" determina infatti un maggiore onere per le banche, in termini di requisito patrimoniale, e per le imprese, in termini di costo dei finanziamenti.

Conclusioni

I segnali che si possono cogliere dagli sviluppi più recenti del rapporto banca - impresa sembrano improntati a un miglioramento. L'attenzione rivolta dagli intermediari alla cura della relazione di clientela, soprattutto nei confronti delle piccole e medie imprese, sta crescendo da parte sia delle piccole che delle grandi banche. Le imprese, sia pur con alcune eccezioni, stanno ampliando la conoscenza della nuova regolamentazione prudenziale e acquisiscono consapevolezza della necessità di corrispondere alle accresciute esigenze di trasparenza.

Ulteriori passi vanno compiuti per rendere le relazioni tra banche e imprese più fluide ed efficienti: positivi effetti potranno derivare da una maggiore diversificazione delle fonti di finanziamento per le imprese; dalla crescita dimensionale e culturale delle PMI. Gli investimenti in *venture capital* e *private equity*, nonostante i miglioramenti, costituiscono ancora mercati poco sviluppati. Le banche possono svolgere un importante ruolo di supporto e di guida, accompagnando le imprese più promettenti verso il mercato dei capitali, oltre che con l'attività di *advisor* in campo finanziario e manageriale anche con l'assunzione di partecipazioni dirette al capitale di rischio delle imprese. La c.d. "finanza per la successione" può costituire una grande occasione anche per le banche a proiezione regionale.

In un contesto economico come quello italiano è sempre più riconosciuta l'utilità, tanto per le imprese quanto per le banche, della progressiva affermazione di un modello di tipo misto, che ai vantaggi tipici del *relationship lending* aggiunga quelli derivanti dal finanziamento sul mercato, in termini di diversificazione delle fonti di finanziamento, equilibrio della struttura del passivo, contenimento degli oneri. Il finanziamento raccolto direttamente sui mercati, insieme allo sviluppo degli investitori istituzionali, contribuisce alla crescita economica in un legame di complementarità con l'attività creditizia delle banche.

Maggiore trasparenza informativa, miglioramento della gestione delle imprese, allocazione del capitale bancario più correlato con i rischi, devono tradursi in una riduzione del costo del credito, in un ampliamento delle quantità offerte, con riflessi positivi sul tasso di crescita dell'economia italiana.

DIFFUSIONE DELLE METODOLOGIE STATISTICO-QUANTITATIVE PER LA VALUTAZIONE DEI CREDITI (1)

(valori percentuali)

Dimensioni	2000	2003	2006	di cui:	
				alle PMI	alle grandi imprese
<i>Quota di banche che utilizzano metodologie statistico-quantitative (frequenze percentuali delle risposte)</i>					
Banche maggiori, grandi e medie	8,1	29,7	94,6	94,6	81,1
Banche piccole, minori e minime	5,5	20,3	60,9	59,4	52,3
Banche di credito cooperativo	11,8	24,8	42,2	42,2	–
<i>Quota di banche che utilizzano metodologie statistico-quantitative (2) (frequenze delle risposte ponderate con i prestiti alle imprese)</i>					
Banche maggiori, grandi e medie	10,7	34,8	98,3	97,3	90,8
Banche piccole, minori e minime	6,1	22,4	66,9	60,5	62,4
Banche di credito cooperativo	11,3	21,3	38,5	39,8	–

Fonte: indagine campionaria presso 326 banche. Dati provvisori.

(1) Alle banche è stato posto il quesito: "Nella valutazione del merito di credito, utilizzate anche punteggi automatici ottenuti sulla base di metodologie statistico-quantitative (credit scoring e rating interni)? Indicare l'impiego di tali metodologie per i finanziamenti alle piccole e medie imprese e alle aziende grandi". (2) Le frequenze percentuali sono ponderate con il complesso dei prestiti alle imprese per i dati riferiti al 2003 e al 2006 e con i prestiti alle piccole imprese e alle grandi imprese, rispettivamente, per le ultime due colonne.

IMPORTANZA DELLE METODOLOGIE NELLE DECISIONI DI AFFIDAMENTO (1) (2)

(valori percentuali)

	Concessione	Ammontare	Pricing	Durata	Garanzie	Monitoring
Finanziamenti alle PMI						
Banche maggiori grandi e medie	91,8	57,4	14,8	16,0	43,2	69,8
Banche piccole minori e minime	63,5	38,2	17,0	7,9	34,9	73,7
Banche di credito cooperativo	47,5	31,8	16,5	17,5	31,9	48,5
Finanziamenti alle grandi imprese						
Banche maggiori grandi e medie	88,0	70,4	20,3	29,1	35,7	82,5
Banche piccole minori e minime	64,5	34,8	19,1	9,7	28,6	65,0

Fonte: indagine campionaria presso 326 banche. Dati provvisori.

(1) Alle banche è stato chiesto di "Inserire un numero tra 1 e 5, a seconda dell'importanza decrescente: 1=determinante, 2=molto importante, 3=abbastanza importante, 4=poco importante, 5=per nulla importante, NA=non applicabile. Nella tabella è riportata la somma delle frequenze delle risposte di determinante e molto importante, limitatamente alle banche che hanno indicato di utilizzare metodologie di tipo statistico-quantitativo. I dati sono riferiti alla fine del 2006. – (2) Nella tabella sono riportate le frequenze percentuali delle risposte ponderate con i prestiti alle imprese, rispettivamente di piccole e grandi dimensioni.

INFORMAZIONI UTILIZZATE NEI MODELLI DI VALUTAZIONE DEI CREDITI (1)*(valori percentuali)*

Informazioni utilizzate (2):	PMI			Grandi imprese	
	Banche maggiori grandi e medie	Banche piccole minori e minime	Banche di credito cooperativo	Banche maggiori grandi e medie	Banche piccole minori e minime
Bilanci delle imprese	46,1	66,8	82,6	86,6	70,9
Dati territoriali e settoriali	2,1	1,4	2,4	0,0	1,7
Relazioni creditizie con il sistema (3)	85,0	44,7	50,0	34,8	50,8
Altre fonti esterne (4)	11,1	10,1	9,8	3,1	8,4
Relazione tra impresa e banca	50,8	62,2	46,9	27,4	51,0
Relazione tra impresa e gruppo	3,2	6,3	0,0	8,7	9,4
Informazioni qualitative (5)	4,7	12,1	3,8	33,8	10,6

Fonte: indagine campionaria presso 326 banche. Dati provvisori.

(1) Nella tabella è riportata la somma delle frequenze delle risposte che segnalano la fonte informativa tra le prime due per importanza, ponderando per i prestiti alle imprese, rispettivamente di piccole e grandi dimensioni. I dati sono riferiti alla fine del 2006. – (2) Alle banche è stato chiesto: "Nel caso utilizzate metodologie statistico-quantitative nella valutazione del rischio di credito delle imprese, ordinare per importanza decrescente le informazioni considerate dal "motore di calcolo" nella determinazione del punteggio complessivo, assegnando 1 al più importante, 2 al successivo e così via. Nel caso in cui il fattore valutativo non è applicato apporre NA.". – (3) Fonte Centrale dei rischi o altri Credit Bureau. – (4) Centrale di allarme interbancaria, Bollettino dei protesti, ecc. – (5) Informazioni codificabili, ad esempio tramite appositi questionari, sulla struttura organizzativa dell'impresa, sulle caratteristiche del progetto da finanziare, ecc.

Figura 1

Indicatori dell'intermediazione bancaria

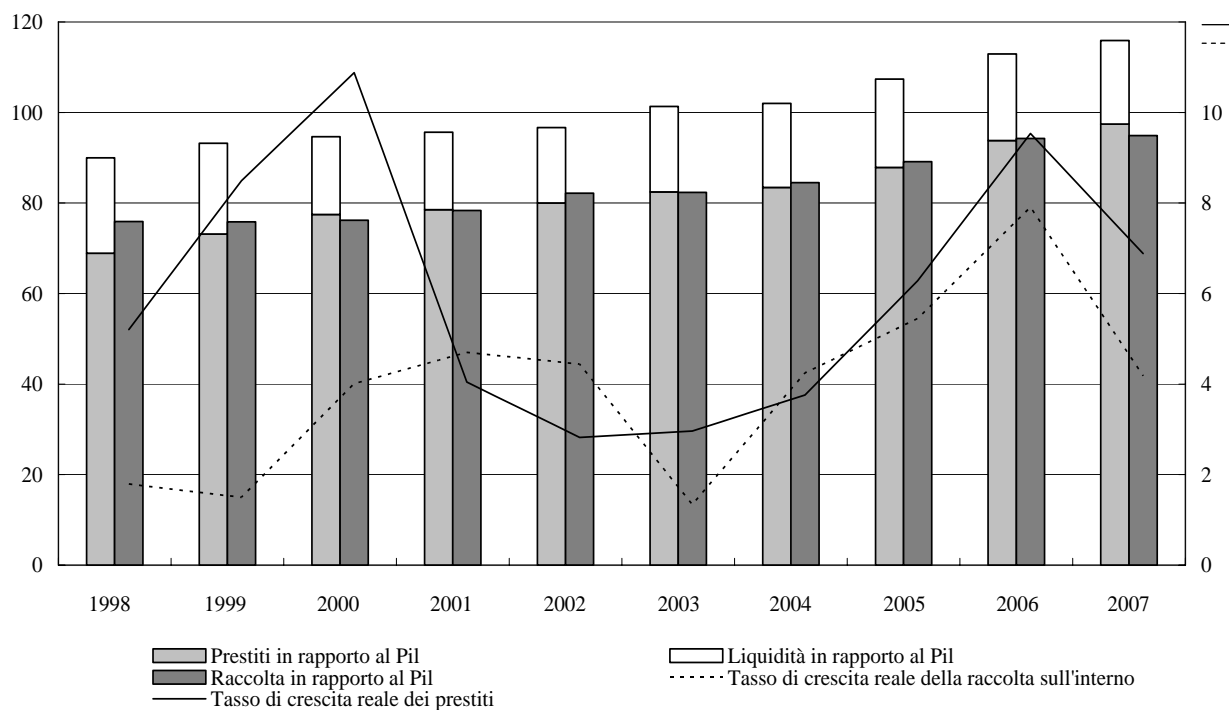


Figura 2

Prestiti alle imprese per classe dimensionale di banca

