

2 Marzo 2004

Seminario su "Basilea 2"

VINCOLI ED OPPORTUNITÀ PER LE IMPRESE

Per le imprese Basilea 2 vuole dire valutazione più rigorosa del loro modello di business e del rischio che esso comporta per la banca.

Di fronte ad un nuovo metodo di valutazione l'incertezza e la diffidenza sono le prime reazioni che emergono dal sistema imprenditoriale. In particolare, le imprese sono intervenute nel dibattito, che ha caratterizzato questa fase di discussione precedente la stesura definitiva dell'Accordo, per segnalare una certa preoccupazione in merito ad eventuali restrizioni dei finanziamenti bancari che sembra imporre la rigida metodologia di Basilea 2.

Contrariamente alla percezione delle imprese, le principali banche italiane sono concordi nel prevedere che l'applicazione dell'accordo non ridurrà complessivamente l'accesso al credito per la PMI.

L'effettivo cambiamento sarà piuttosto nelle differenti condizioni economiche concesse alle singole imprese.

Basilea 2 impone alle banche di conoscere meglio il grado di rischio delle imprese affidate, con strumenti "statistici" che produrranno inizialmente una spersonalizzazione del rapporto settorista/impresa, per poter cogliere gli aspetti oggettivi che ne determinano il valore.

Il modello di rating utilizzato dalla banca integra il rapporto, in alcuni casi molto stretto, tra il settorista fidi e l'impresa affidata. Il timore che si è creato tra le imprese è stato quello di perdere un interlocutore diretto, senza più la possibilità di trattare direttamente la propria posizione.

La banca avrà l'obiettivo di giudicare al meglio l'impresa, perché un minore costo della raccolta permetterà di proporre condizioni migliori all'impresa che avrà in questo modo un ritorno economico concreto dall'applicazione di Basilea 2.

Studio Albis

C.so Sebastopoli 204 10136 Torino Tel. 011 197.11.876 - Fax 011 197.11.497

C.F. LBS GFR 45T29 L219 M P. Iva 06848820012

e-mail albis@helpcontrollo.net

Di conseguenza, le imprese che vorranno utilizzare le opportunità che Basilea 2 mette a disposizione, dovranno accettare nuove regole di trasparenza finanziaria e di comunicazione nei confronti delle banche per potersi fare giudicare al meglio ed ottenere nuove linee di affidamento a minori costi di utilizzo dei finanziamenti.

Sarà necessaria perciò una migliore **cultura finanziaria** ed una **maggiore capacità di pianificazione** per definire linee di coperture adeguate agli investimenti futuri od alle necessità correnti che consentiranno alle banche di limitare l'assorbimento di patrimonio ed alle imprese migliori condizioni economiche.

LE INFORMAZIONI PER LA VALUTAZIONE DEL MERITO CREDITIZIO CON I MODELLI DI RATING

Tradizionalmente, le valutazioni per gli affidamenti bancari sono state costruite partendo dalle analisi di bilancio ed integrando gli stessi dati contabili con altre informazioni a supporto dei risultati stessi. Le informazioni integrative il più delle volte sono costituite da giudizi qualitativi che l'analista, alla luce della propria esperienza, inserisce nella pratica di affidamento per la proposta di delibera all'organo competente. Le informazioni integrative potevano essere ottenute da rapporti pubblici come pubblicazioni di enti di ricerca, articoli della stampa specializzata o da rapporti commissionati ad esperti (es.: ricerche di mercato, ecc.).

Nel tempo, le informazioni integrative sono risultate sempre più determinanti per cogliere le vere ragioni del successo aziendale e per interpretare la validità del modello di business sottostante. Con il mutamento rapido degli scenari economici il **bilancio** d'esercizio rimane uno strumento informativo di sintesi indispensabile per ogni analisi sulla gestione d'impresa, ma il peso relativo dell'informazione economico finanziaria data dal bilancio è **insufficiente** per cogliere l'effettiva fotografia dell'impresa e quindi poterne apprezzare il grado di rischio. La lettura critica di un bilancio è volta ad evidenziare i "consolidati" della gestione aziendale e si articola in due distinte fasi di lavoro che danno contenuto alla tecnica delle analisi di bilancio.

Tali fasi sono le seguenti:

- **interpretazione dei dati contenuti nel bilancio** (stato patrimoniale conto economico e nota integrativa), per poter individuare la valenza dei dati medesimi. Tale giudizio

rappresenta la premessa per qualunque analisi perché manifesta la credibilità dei dati da assoggettare ad una rielaborazione;

- **analisi economico-reddituali-patrimoniali-finanziarie.** Tali analisi mirano ad osservare determinati aspetti della gestione (es. struttura finanziaria, situazione economica, dinamica dei flussi finanziari, ecc.) per cogliere quegli elementi necessari ad una valutazione globale della gestione dell'impresa.

Sul piano operativo, le analisi per esprimere un giudizio sul merito creditizio sono perlopiù analisi interne, che partendo dal bilancio e dalla sua analisi, si possono collegare **ad altri strumenti di gestione più sofisticati.**

L'attendibilità di tali analisi è quindi essenzialmente riposta sulla credibilità dei dati del bilancio che si analizza.

In ogni caso una buona analisi di bilancio presuppone un controllo tendente ad accertare l'esistenza di **una coerenza e di una corretta cronologia dei dati presentati.** Tale controllo prescinde da accertamenti meramente contabili, ma è costituito da una "verifica ragionata" dei risultati ricalcolati elaborando dati di fonti diverse, squisitamente **extra contabili, come stime, previsioni, tendenze, ecc.**

Dal punto di vista della loro estensione temporale, infine, le analisi sono sia sul pregresso che sul futuro

Tenendo conto che il risultato che si ottiene è sempre rivolto al futuro, le analisi retrospettive tendono a ricostruire, a posteriori, l'andamento della gestione, sotto il profilo **economico-reddituale-patrimoniale-finanziario**, al fine di individuare determinate costanti ed eventuali variabili che la hanno caratterizzata e che possono ancora influenzare l'attività futura.

Le analisi prospettiche, invece, si presentano come strumenti d'informazione nell'ambito di una amministrazione per piani d'esercizio che integrano i dati consuntivi per proiettare le diverse ipotesi di gestione futura in **documenti formalizzati come i piani strategici i budget economici e l'analisi dei flussi finanziari.**

Integrando i dati forniti dal bilancio con una base informativa di questo tipo, si può pervenire al giudizio sul merito creditizio dell'impresa.

Le imprese, per consentire alle banche di applicare i loro modelli di rating interni, dovranno fornire informazioni che per semplicità sono state strutturate nel seguente modo:

- **budget economici**; evidenziando quanto utile l'impresa vorrà generare nell'esercizio
- **visione delle differenti aree di business** per individuare i rischi legati ad una flessione del Mercato per meglio valutarne i rischi derivanti
- **presentazione dei flussi finanziari dell'esercizio e prospettici**
- **presentare le misure che l'impresa intenderà adottare** ove si presentino in corso di Esercizio realtà differenti dal budget

Le PMI sono molto attive sul piano "imprenditoriale" ma sono **spesso carenti sul piano "manageriale"**. In particolare, mancano una serie di procedure tipiche della grande impresa come il piano industriale, la revisione contabile, la certificazione di qualità. Probabilmente, la PMI ha oggi tutte le carte in regola per potersi fare valutare con risultati eccellenti secondo le regole di Basilea 2 **ma mancano, in alcuni casi, gli elementi formali** per poter esprimere il giudizio che il modello di rating richiede. In passato venivano integrate dal settorista fidi colmando quelle lacune informative che il **bilancio non può contenere** e che il più delle volte **l'imprenditore non era in grado di produrre**.

Per poter sfruttare le opportunità che Basilea 2 accorda indirettamente alle imprese occorre strutturare un sistema di comunicazione facendo un po' di ordine nella base informativa dell'impresa e presentando il **modello di business** ai finanziatori con maggiore organicità.

IL SISTEMA DI COMUNICAZIONE FINANZIARIA

La principale base informativa pubblica è senz'altro il **bilancio d'esercizio** anche se bisogna considerare il panorama delle imprese italiane, di cui la maggioranza è formata da imprese costituite in forma individuale, come società di Persone o come società di Capitali più formali che sostanziali; solo una minoranza, circa l'8% , sono obbligate a rendere pubblico il bilancio d'esercizio attraverso il deposito presso il registro delle imprese.

Anche per queste prime è importante creare una **cultura della presentazione dei dati**, integrati dai modelli cui si faceva riferimento.

Ci sono diverse sollecitazioni esterne che pongono **enfasi al bilancio ed questi dati anche per le imprese minori** non obbligate alla loro redazione e/o alla pubblicazione.

Leggere questi dati, anche se di una piccola impresa organizzata in modo molto semplice, consente di avere un punto di riferimento per valutare la concessione dell'affidamento.

Si tratta quindi di **avere e presentare dati che non siano solo un "adempimento" civilistico o fiscale** ma un vero e proprio **strumento di comunicazione** che deve rispondere a certi requisiti di chiarezza sostanziale che implicitamente il finanziatore si aspetta.

Inoltre, i modelli di rating tendono a considerare anche delle informazioni qualitative che attualmente sono sintetizzate soggettivamente dal settorista fidi ed inserite nel giudizio dell'impresa.

Il modello di rating deve poter fondare **l'informazione su documenti prodotti dall'impresa e non da sensazioni soggettive dell'analista.**

Per tale ragione la comunicazione di informazioni qualitative costringe l'impresa a **strutturare un rapporto a disposizione della banca che superi l'attuale struttura minimale del bilancio.**

Alcune informazioni qualitative utili per i modelli di rating possono essere:

- la qualità del management;
- la sensibilità dell'impresa all'innovazione;
- la correttezza amministrativa;
- l'ordine formale e sostanziale della gestione;
- l'attenzione alla soddisfazione del cliente;
- **non ultima la capacità di produrre documenti che consentano le valutazioni di cui sopra.**

La capacità dell'impresa di produrre documentazione adeguata, fornisce una persuasione della sua capacità non solo imprenditoriale, ma anche di Management.

Alcuni documenti che consentono al modello di rating di verificare la qualità del management possono essere ad esempio: l'organigramma aziendale con la definizione delle diverse funzioni degli organi, il piano di formazione dei dipendenti, il ricorso a forme di incentivazione economica correlata al raggiungimento di obiettivi gestionali, la sensibilità all'innovazione, il piano di investimenti in ricerca e sviluppo, la presenza del

sito Web, il tasso di informatizzazione dell'impresa, la correttezza amministrativa e l'ordine formale della gestione, la presenza di codici etici.

L'attenzione alla clientela può emergere, ad esempio, attraverso la valutazione della cura dedicata alla predisposizione dei cataloghi e dei listini prezzi, la presenza di un sito Internet, l'istituzione di un numero verde; tali elementi consentono di valutare l'impresa in relazione alla concorrenza traendone spunti in merito alla definizione dei punti di forza e di debolezza per il prossimo futuro.

Occorre perciò far assimilare nel DNA dell'impresa la persuasione che sia indispensabile curare con la massima attenzione la produzione di questi dati e di renderla parte della gestione quotidiana.

Attualmente la comunicazione tra impresa e banca è molto distante dalla descrizione ideale riportata; a ben vedere, però, tale informazione giova all'impresa sotto alcuni punti di vista:

- al suo interno l'impresa, pianificando il proprio business e controllandone periodicamente i risultati, ha più possibilità di tenere sotto controllo l'andamento del business stesso, e potrà affrontare senza panico le congiunture avverse correggendo la propria rotta
- le regole di Basilea 2 consentono un livello di pricing migliore se l'impresa fa emergere e documenta adeguatamente una motivata situazione prospettica;
- la migliore conoscenza dell'impresa consente alla banca di intervenire in un progetto che può coinvolgere anche interventi sui capitale oltre che diverse forme tecniche di indebitamento generando un migliore equilibrio finanziario che incide direttamente sul merito creditizio.

II traguardo di Basilea 2 appare ancora molto distante per la maggioranza delle imprese e **sono auspicabili interventi a sostegno della crescita della cultura gestionale** all'interno delle PMI.

LA COMUNICAZIONE FINANZIARIA COME EVOLUZIONE DEL RAPPORTO BANCA IMPRESA ED IL RUOLO DEL CONSULENTE

II Consulente che abbia requisiti riconosciuti può giocare un ruolo importante nel contesto di Basilea 2 inserendosi tra la banca, che richiede informazioni appropriate

all'impresa, e l'impresa stessa, **che non sempre ha la consapevolezza del possesso di alcune informazioni o non utilizza la forma adatta per presentarle alla banca.**

Nel panorama imprenditoriale si possono individuare due tipologie d'impresa:

- imprese che hanno sviluppato una sensibilità finanziaria interna;
- imprese concentrate principalmente sull'attività operativa.

Nel primo caso, il direttore finanziario, generalmente un consulente esterno alla compagine sociale, si concentra principalmente sui rapporti con la banca e sulla gestione finanziaria curando anche gli aspetti formali; **la proprietà vigila** sulla gestione finanziaria e **si concentra sull'attività operativa dell'impresa.**

Nel secondo caso un direttore amministrativo, o un capo contabile, gestisce gli adempimenti civilistici e fiscali ma **non si occupa della gestione finanziaria** che è di **competenza della proprietà**, generalmente di estrazione commerciale o tecnica, che in alcuni casi **possiede una limitata competenza finanziaria.**

Il Consulente certificato potrà intervenire con diversa intensità, nei due casi prospettati, proponendo **metodologie di costruzione dei dati** e della loro comunicazione che attualmente non sono adeguatamente apprezzate e che con Basilea 2 potranno essere rivalutate **considerando anche i benefici economici che l'impresa potrà ottenere** da un miglioramento della propria classe di rischio.

L'obiettivo per l'impresa è quello di **produrre una credibilità gestionale** che la banca possa classificare nei propri modelli di valutazione.

PER RIASSUMERE

Basilea 2 per le imprese ciò si tradurrà in:

Una maggiore capitalizzazione: le procedure di rating evidenzieranno l'equilibrio patrimoniale dell'impresa e la storica sottocapitalizzazione, ben oltre il rapporto 1 a 4, delle aziende italiane che rappresenta un grave punto di debolezza del nostro sistema
Una migliore trasparenza ed affidabilità dei rapporti: L'adozione di metodologie "oggettive" di valutazione del credito determinerà un cambiamento delle relazioni

banca-impresa in quanto l'accesso al credito sarà regolato da precisi parametri di valutazione dei documenti esibiti, favorendo il passaggio da rapporti fiduciari tra imprenditore e istituto bancario, a **rapporti banca impresa** dove, la valutazione del merito di credito si baserà **sull'impiego automatico di informazioni standardizzate e di indici oggettivi**.

Una maggiore apertura al mercato dei capitali: le difficoltà che le PMI italiane incontreranno sul mercato del credito, dovrà compensarsi con una maggiore facilità di accesso al mercato dei capitali. Occorre sviluppare e diffondere strumenti finanziari innovativi adeguati alle esigenze finanziarie delle PMI.

Una crescita dimensionale: la nuova regolamentazione bancaria è stata elaborata come modello di riferimento al sistema finanziario e imprenditoriale anglosassone dove, la dimensione media delle imprese è sensibilmente più elevata del nostro paese

Una percezione ed un controllo a 360° della propria azienda

Le imprese meno rischiose avranno vantaggi competitivi significativi;

E' prevedibile un reciproco coinvolgimento banca/impresa nello sviluppo di strategie finanziarie concordate

Le banche potranno essere coinvolte nel proporre alle imprese clienti:

- azioni per mantenere il rischio sotto controllo (lo strumento del rating è più affidabile, rigoroso e tempestivo delle valutazioni del passato);
- strumenti per affrontare i mercati finanziari e per ottimizzare la composizione delle diverse esposizioni a rischio;

Le strategie d'impresa saranno penalizzate se saranno carenti sul piano finanziario, imponendo alla finanza d'impresa un ruolo centrale.

Modernizzazione: per avere rating, l'Accordo richiede imprese trasparenti, liquide, con capacità manageriali e garanzie efficaci.

Sistemi di rating differenti: tra le varie banche esisterà una differenziazione rispetto ad i modelli adottati per il calcolo dei requisiti di capitale di vigilanza. In tale prospettiva alcuni modelli potrebbero penalizzare alcune aziende favorendone altre: ciò farà in modo che si accentuerà la concorrenza fra le banche;

Maggiore trasparenza nelle politiche di pricing: il costo in termini di spread che verrà associato ad ogni finanziamento sarà il risultato di un processo trasparente che potrà porre all'attenzione delle imprese quelle aree in cui un miglioramento potrebbe permettere l'ottenimento di un rating migliore

Per le PMI (Fatturato inferiore a 5 milioni di Euro ed esposizione inferiore a 1 milione di Euro) ci potrà essere un netto miglioramento; tale fenomeno è possibile in quanto attualmente i soggetti aventi tali caratteristiche hanno una ponderazione pari al 100%, per contro Basilea prevede una ponderazione pari al 75%.

**UN SEMPLICE STRUMENTO DI COMPARAZIONE PER VALUTARE IL TASSO
DEBITORE SECONDO IL RATING ACCREDITATO
Tasso interbancario 3,75 %**

	CLASSE DI RATING	PD (Prob. Default)	Assorbimento Capitale Vigilanza	Spread	Tasso Finale Cliente
Classe I	AAA	1	0,8 %	+0,15	3,9 %
	AA	3	1,4 %	+0,26	4,01 %
	A	7	2,2 %	+0,42	4,17 %
	BBB	18	3,6 %	+0,72	4,47 %
Classe II	BB+	53	6,1 %	+1,32	5,07 %
	BB	93	7,7 %	+1,8	5,55 %
	BB-	157	9,4 %	+2,41	6,16 %
	B+	264	11,4 %	+3,28	7,03 %
	B	446	14 %	+4,65	8,4 %
	B-	752	18 %	+6,87	10,62 %
	CCC	1300	24,1 %	+10,65	14,4 %