



Prof. Cristiana Schena

Evoluzione del rapporto banca-impresa

Lezione 2



Agenda

- 1. Le considerazioni di fondo sul rapporto banca-PMI e sul ruolo degli attori coinvolti nello sviluppo economico del territorio**
2. Evoluzione dello scenario normativo
3. Alcune linee prospettiche sul rapporto banca-impresa
4. Il ruolo degli altri attori

IN PASSATO


- Centralità delle istituzioni bancarie-creditizie, marginalità del mercato dei capitali e della intermediazione mobiliare; modello di finanza aziendale elementare e subordinato alle altre funzioni gestionali dell'impresa
- Frammentazione dimensionale e l'intreccio patrimoniale e organizzativo tra ambito aziendale e familiare tipico della maggior parte delle imprese di prima e seconda generazione.
- Bassa qualità dell'informazione societaria obbligatoria sistemi di gestione del credito caratterizzati dalla ricerca di un crescente frazionamento del rischio: prassi dei fidi multipli, debole relazione di clientela, free riding.



Quindi....


GIUDIZIO SULLA QUALITA' DEL
RAPPORTO BANCA-IMPRESA
NON POSITIVO.

MOLTO DIFFUSA UNA RECIPROCA
DIFFIDENZA, perché:



le **BANCHE** lamentano la scarsa veridicità delle informazioni fornite dalle imprese (eccessiva attenzione al profilo fiscale) o, quantomeno, l'insufficienza delle informazioni utili a valutare lo "stato di salute" attuale e prospettico dell'impresa.

*NE CONSEGUE: VALUTAZIONE DELLA
CONSISTENZA PATRIMONIALE E
RICHIESTA DI GARANZIE - IN
ALTERNATIVA AL RAZIONAMENTO DEL
CREDITO*



le **IMPRESSE** lamentano: eccessivo interesse delle banche per consistenza patrimoniale e prestazione di garanzie; eccessiva burocrazia e lunghezza dei tempi di erogazione; scarsa professionalità su: consulenza, servizi informativi (agevolazioni creditizie), servizi finanziari (gestione liquidità, rapporti con l'estero, copertura dei rischi)

NE CONSEGUE : TRANSACTION BANKING, ovvero PLURALITA' DEI RAPPORTI BANCARI; LE CONDIZIONI DEL PRESTITO (tassi, tempi, servizi, ecc.) derivano dalla FORZA CONTRATTUALE DELLE PARTI

I "MUST" DELLE POLITICHE DI CREDITO

1. **Riquilibrare il rapporto banca-cliente**
 - approfondire la conoscenza dei bisogni del cliente
 - ampliare la gamma di prodotti-servizi
2. **Migliorare la misurazione e la gestione del rischio di credito a livello di:**
 - singolo cliente
 - di intero portafoglio

Basilea 2 accelera questo processo

Servirebbe Relationship banking

- relazioni stabili e durature tra banche e imprese attenuano i problemi di AI grazie a:
 - “stratificazione” delle informazioni sull’impresa
 - utilizzo ripetuto nel tempo delle informazioni non *firm-specific*
- ⇒ più precisa stima del rischio e tassi più adeguati
- ⇒ banca = *shock absorber* e più agevole soluzione delle crisi finanziarie dell’impresa

Relazioni banca-impresa basate sul *Relationship banking*

vantaggi ex ante

- utilizzo reiterato di informazioni sul settore produttivo;
- sfruttamento della rete di relazioni economiche tra imprese per l'acquisizione "indiretta" di informazioni

vantaggi ex post

- per meccanismi di *peer monitoring*;
- più efficace e meno costosa attività di *monitoring*.

Svantaggi:

- Hold up per banca e per impresa

Cosa servirebbe nelle imprese (e quali competenze dovrebbero avere gli IF):

una visione della **finanza** aziendale con un crescente **contenuto strategico**, orientata cioè non solo a fornire le risorse (vecchia impostazione della finanza come canale passivo di acquisizione di una materia prima), ma a rappresentare una leva della competitività dell'impresa: ottimizzare il costo del capitale (esposizione al rischio), precostituire le condizioni per azioni strategiche (sviluppo accelerato per vie interne e, soprattutto, esterne), assetti proprietari e sistemi di *corporate governance* compatibili con l'accesso conveniente ai mercati ed alle opportunità strategiche.

LO SVILUPPO DI UN RAPPORTO EQUILIBRATO E MUTUAMENTE PROFICUO TRA BANCHE E IMPRESE (*per lo sviluppo economico*) DIPENDE DA :

- evoluzione della regolamentazione che concorre a determinare le linee di sviluppo del rapporto banca-impresa (*da 2008: rating e pricing corretto per rischio*)
- evoluzione della congiuntura che può “stressare” o “facilitare” i rapporti banca-impresa
- Banche: capacità di valutazione del rischio e delle specifiche esigenze delle imprese
- Imprese: capacità imprenditoriale, correttezza gestionale (tra cui compartecipazione al rischio), disclosure informativa
- Esistenza di alternative: mercati e altri soggetti (associazioni imprenditoriali e bancarie, confidi, tavoli territoriali e comitati locali per il credito, istituzioni pubbliche e private) in grado di integrare l’offerta di risorse finanziarie e modalità di supporto delle imprese che concorrono al perseguimento del fine
- Grado di concorrenza e correttezza nel sistema e nei mercati finanziari
“Collaborazione tra banche, imprese e istituzioni per aumentare la competitività del sistema produttivo”

Caratteristiche salienti del rapporto banche-imprese in Italia:

- evoluzione strutturale del sistema bancario (concentrazioni e riorganizzazione dei gruppi; internazionalizzazione del sistema bancario e ingresso di banche estere in Italia): sviluppo delle banche locali e riscoperta delle grandi banche del loro ruolo “per lo sviluppo del territorio” (PMI e clientela retail)
- evoluzione del modello operativo delle banche (da specializzazione a diversificazione dell’*offerta potenziale* di servizi di “corporate banking”): stanno evolvendo le forme di finanziamento ed i servizi alle imprese per assicurarne lo sviluppo in condizioni di equilibrio finanziario
- evoluzione dell’approccio relazionale tra banche e imprese: da *transaction banking* (in Italia: prassi del pluri-affidamento e *pricing* correlato alla dimensione dell’impresa) a *relationship banking* (in Italia: graduale affermazione di un *pricing* correlato al rischio, quindi alle informazioni fornite dalle imprese)

AD OGGI PERMANGONO DIFFERENZE TRA GRUPPI B. (ampia gamma di offerta, ma rischio di rapporto spersonalizzato) **E B. LOCALI** (gamma ridotta, pricing e canali distributivi, rischio di “cattura”)

Banche estere in Italia (Saccomanni – febbraio 2008)

- Tra il 1995 e il 2006 la quota di mercato facente capo a intermediari esteri è passata dal 5,2% al 13,7% dei fondi intermediati.
- Nei primi mesi del 2007 la quota di attivo si ragguaglia a quasi il 19 %, dato questo superiore alla media dei paesi europei con caratteristiche simili all'Italia (in Germania, Francia e Spagna si commisurava al 31.12.2006 in media al 10,5 per cento).
- Parallelamente è cambiato anche il tipo di operatività, che si è andata spostando dai comparti all'ingrosso dei mercati finanziari all'intermediazione creditizia tradizionale, con un marcato riposizionamento verso il settore *retail*, attraverso politiche di offerta assai aggressive, specie nel comparto dei mutui ipotecari e dei prestiti al consumo, con l'allungamento della durata, l'incremento dei massimali di erogazione e l'aumento della percentuale dell'investimento finanziata. Nell'ambito del *corporate banking*, oltre alle forme di finanziamento tradizionali, quali il credito all'esportazione e il *leasing*, aumentano in importanza le strutture a più elevato contenuto innovativo, quali il *project finance* e il finanziamento di iniziative commerciali nel settore immobiliare.

QUOTE DI MERCATO DELLE BANCHE ESTERE IN ITALIA (valori percentuali: dati medi annui)

	1995	1998	2001	2003	2006
Fondi intermediati	5,2	9,1	6,8	6,7	13,7
Impieghi complessivi	2,7	5,8	6,9	8,4	16,0
Rapporti interbancari attivi	15,7	22,6	10,8	10,2	17,8
Titoli	6,3	11,5	11,0	6,2	14,1
Raccolta	2,0	3,3	2,9	3,9	12,0
Rapporti interbancari passivi	16,3	27,2	20,9	21,3	28,3
Crediti di firma	5,4	9,7	16,8	11,4	16,2
Impegni e rischi	42,6	67,5	11,0	6,1	12,3
Titoli a custodia	5,6	6,6	10,3	10,4	23,5

Fonte: Segnalazioni di vigilanza



Agenda

1. Le considerazioni di fondo sul rapporto banca-PMI e sul ruolo degli attori coinvolti nello sviluppo economico del territorio
- 2. Evoluzione dello scenario normativo**
3. Alcune linee prospettiche sul rapporto banca-impresa
4. Il ruolo degli altri attori

Evoluzione dello scenario normativo

- ❑ Legge bancaria (TUB 1993)
- ❑ Legge sul risparmio (TUF 1998)
- ❑ Soft regulation (Basilea II da 2001 a 2006)
- ❑ Legge di riforma dei Confidi (L. 326/2003)
- ❑ CAD 3 (*Capital Adequacy Directive*) 2006
- ❑ Istruzioni di vigilanza prudenziale della Banca d'Italia, 2006 e 2007 per: Confidi, applicazione di Basilea 2 e Cad 3
- ❑ Crisi e definizione di Basilea 3

In sintesi, le norme impongono:

- Maggiore disclosure delle imprese
- Maggiore capacità di valutazione del binomio rischio-rendimento delle relazioni di credito

L'ottica delle banche

- **Metodo standard** → *rating esterno* è parametro di valutazione del rischio di credito. Gli elementi costitutivi del rischio di credito non vengono esplicitati e stimati separatamente. **Si fissa una corrispondenza tra fattore di ponderazione e classe di rating.**
 - **Posizioni (imprese) prive di rating esterno** : ponderazione 100%
- **Metodo dell'Internal Rating:**
 - **Di base**: la banca **stima internamente solo** alcuni elementi (**PD**), mentre gli altri fattori sono definiti sulla base di criteri prudenziali fissati dal Comitato (**LGD, EAD, M**)
 - **Avanzato**: la banca stima **internamente tutti i fattori** che concorrono alla definizione dell'IR (**PD, LGD, EAD, M**)

L'ottica delle imprese

La **stessa impresa** avrà **merito di credito** (quantità) e **prezzo del credito diversi da banca a banca**

- Non tutte le banche “trattano” le imprese allo stesso modo per:
 - Diversità nel metodo (standard o IRB e riflessi sul costo industriale)
 - Diversità nella classificazione nell'ambito del sistema di rating e nelle tipologie dimensionali
 - Diversità del tipo di banca (caratteristiche organizzative)

Il trattamento del credito alle PMI

- Il trattamento della copertura patrimoniale del credito alle PMI ha ricevuto nelle diverse versioni dell'Accordo di **Basilea II** molta attenzione e diversi interventi specifici, finalizzati a evitare una penalizzazione delle PMI e riconoscere effetti della diversificazione del portafoglio
- La direttiva comunitaria sulla dotazione patrimoniale delle banche (**CAD 3**) ha riservato attenzione specifica agli elementi riferiti al credito alle PMI e alle garanzie consortili (escluse da Basle II), rendendo meno stringenti le previsioni di Basilea

Trattamento specifico per i crediti verso le piccole e medie imprese

- Nel **metodo standard**, le esposizioni del portafoglio retail sono ponderate al 75% (invece che al 100%)
- Nel **metodo IRB**, alle esposizioni verso PMI (corporate con fatturato < 50 ml euro) si applicano, **a parità di rischio**, ponderazioni inferiori a quelle verso le imprese di maggiori dimensioni.

Tecniche di credit risk mitigation:

Metodo Standard

- Le garanzie **reali** (collateral) riducono il valore dell'Esposizione.
- Le garanzie **personali** (nelle quali rientrano anche i derivati su crediti) consentono di sostituire alla ponderazione del debitore quella del soggetto garante, nel rispetto di condizioni soggettive (rating A, IF o stato) e oggettive (garanzie Dirette, Esplicite, Irrevocabili, Incondizionate)

Tecniche di credit risk mitigation:

Metodo IRB di base

- Nel **metodo di base** la banca è in grado di calcolare al proprio interno la probabilità di inadempienza (PD), mentre la **LGD è fissata dalla regolamentazione** in relazione alla forma tecnica adottata e alla presenza o meno di **garanzie reali**.
- Il Nuovo Accordo stabilisce una **LGD** pari a:
 - 75% nel caso di crediti subordinati
 - 45% nel caso di crediti non coperti da garanzia reale
 - può scendere al massimo fino al 35% per i crediti garantiti da ipoteche su immobili e fino al 40% nel caso di crediti assistiti da altre garanzie reali
 - Può scendere fino allo 0% nel caso di garanzie finanziarie (ad es. cash collateral).

Tecniche di credit risk mitigation:

Metodo IRB avanzato

- Nel **metodo avanzato** la banca calcola al proprio **interno anche** la perdita in caso di inadempienza (**LGD**).
- La banca deve essere in grado di utilizzare proprie stime anche per il calcolo della durata effettiva (M) e per i fattori di conversione creditizia utili per determinare il valore dell'esposizione (EAD) degli impegni e dei prodotti derivati.

Le tecniche di credit risk mitigation nella CAD 3

- Prevede la possibilità di riconoscere le garanzie personali nel contesto di sistemi di garanzia mutualistica e include tra garanti 107Tub (Confidi). Consente di riconoscere schemi di garanzia che non si attivano immediatamente al momento del mancato pagamento. Preliminare vaglio di OdV.

Le tecniche di credit risk mitigation nelle istruzioni Banca d'Italia

- Vengono definiti i requisiti di ammissibilità - giuridici, economici e organizzativi – (coerenti con ordinamento italiano) e le modalità di calcolo della riduzione del rischio.
- Le disposizioni sulle tecniche di CRM si applicano a tutte le banche; quelle che adottano il metodo IRB avanzato beneficiano di una più ampia tipologia di garanzie ammesse e di una maggiore flessibilità nel calcolo della riduzione del rischio.
- I requisiti per l'utilizzo sono distinti in generali, diretti ad assicurare la certezza giuridica e l'effettività delle garanzie, e specifici, dettati per le singole forme di CRM

***....Vedremo le ISTRUZIONI della BANCA D'ITALIA
APPLICATIVE PER CONFIDI***

Agenda

1. Le considerazioni di fondo sul rapporto banca-PMI e sul ruolo degli attori coinvolti nello sviluppo economico del territorio
2. Evoluzione dello scenario normativo
- 3. Alcune linee prospettiche sul rapporto banca-impresa**
4. Il ruolo degli altri attori

Possibili effetti delle norme sul rapporto tra banche e imprese

- Miglioramento della funzione allocativa (pricing e rischio)
- Riduzione/aumento del costo e della quantità del credito:
 - miglioramento per imprese sane e capaci di offrire informazioni utili ai fini della valutazione alle banche e/o ai Confidi
 - innalzamento degli oneri finanziari e/o contenimento del credito per imprese sottocapitalizzate, con scarsa redditività e appartenenti a settori in crisi, nonché per imprese non trasparenti che ostacolano valutazione.
- Opportunità per sviluppo di un rapporto rinnovato con le PMI che travalichi il tradizionale rapporto di finanziamento:
 - Funzione consulenziale
 - Diversificazione delle fonti di finanziamento per promuovere investimenti (sviluppo di nuovi prodotti, processi, attività in Italia e all'estero, ...)
 - Supporto del capitale di rischio (private equity, ...)
 - Sviluppo di collaborazioni con altri attori economici (Confidi, ...)

Condizioni di sviluppo del rapporto banca-PMI

dipenderà essenzialmente dall'atteggiamento degli attori interessati:

- Passivo
- **Pro-attivo** (efficienza, concretezza, qualità e competitività):
 - **conoscere** lo scenario e le controparti (mercati, clientela, associati, ecc.)
 - dotarsi di condizioni e strumenti per “**governare**” al proprio interno lo scenario - essenzialmente per governare i rischi - (competenze e trasparenza)
 - agire in **partnership** con gli altri attori di contesto, accomunati dal fine dello “sviluppo del territorio” (collaborazione e dialogo per realizzare azioni coordinate, complementari ed efficaci nel perseguire obiettivi condivisi: formazione, consulenza, servizi di assistenza, garanzie, finanziamenti innovativi,)

Questo scenario vale
per tutte le tipologie di
imprese?

Per grandi imprese:

sì è valido, e impone alle banche italiane lo sviluppo di competenze e servizi più sofisticati: assistenza per lo sviluppo finanziario delle grandi imprese, che si avvale di strumenti di mercato

Per PMI considerazioni ed evidenze non univoche:

- 1) il processo di **aggregazione tra banche** può determinare una riduzione della quota di credito alle PMI perché:
 - settore large corporate e PMI richiedono competenze e tecnologie diverse (possibili diseconomie)
 - modifiche negli assetti proprietari possono ridurre l'attenzione per l'economia locale o ridurre politiche non profit-maximizer
 - la maggiore complessità decisionale e organizzativa delle grandi banche può ostacolare il rapporto con le PMI



segue....

2) il crescente ricorso delle grandi imprese ai mercati dei capitali determina una maggiore attenzione nelle strategie delle banche per le imprese piccole medie.

⇒ scelte organizzative volte a conservare le specificità legate alla localizzazione originaria delle banche (banca federale)

... segue ...

3) Aumento della concorrenza interbancaria e "privatizzazione" delle banche determina

- Necessità di conseguire elevati livelli di efficienza
 - ⇒ attenzione al mantenimento di un adeguato rapporto rischio-rendimento e minore disponibilità a pratiche di *underpricing*;
 - ⇒ più diffuso impiego della tecnologia (credit scoring, ecc.)
- Instabilità dei rapporti banca-impresa
 - ⇒ Minori possibilità di recuperare i costi per l'acquisizione delle informazioni da parte delle banche

Si può determinare una contrazione del credito alle PMI

Cosa dicono i dati relativi allo scenario economico

- Congiuntura negativa e difficoltà delle imprese hanno:
 - reso ancor più urgente una valutazione dell'impatto di Basilea 2 e delle norme applicative
 - attivato azioni strutturali, organizzative ed operative per migliorare il rapporto banca-impresa e procedere al graduale adeguamento alle nuove norme
- Alcune considerazioni sull'attuale situazione

1. Saccomanni - BdIt, Boll. Ec. 47/2006, p.17*:

- PMI dipendenti da credito bancario
- Si è ridotto il pluriaffidamento (solo il 36% delle imprese lavora con più di 1 banca; fido da prima banca è superiore a 51%). PMI hanno generalmente solo 1 banca. Ciò riduce costo dei rapporti b. e consente allungamento debito.
- Quota credito > 5 anni è quasi il 40% del totale
- E' scesa la quota di credito concessa da gruppi bancari a favore di piccole banche (che però sono poco innovative)
- L'impatto di Basilea II su PMI non sarà negativo, specie se b. adottano IRB
- Le grandi banche dovrebbero accompagnare PMI innovative al mercato dei capitali

2. Rapporto Unicredit Banca 2006-07 “Il credito del territorio e la banca”

- Ripresa economica, ma ridotta intenzione di investimento delle PMI
- Grado di fiducia più elevato per PMI con più di 2 addetti e quelle del settore manifatturiero (meno per servizi)
- Confidi (consapevoli della necessità di ristrutturazione) sono anello importante della catena di sviluppo territoriale, ma PMI li conoscono e usano ancora poco

3. Deve crescere la cultura finanziaria delle imprese e la capacità di valutazione delle banche

- Per corretto screening e monitoring la banca deve poter disporre di dati quantitativi attendibili e strutturati (bilancio, business plan, budget, analisi degli investimenti, ecc.) e di dati qualitativi (qualità del management, strategie produttive e commerciali, governo societario, ecc.): *l'adozione di IRB potrà far evolvere l'approccio di relationship banking*
- Rapporto con PMI deve essere basato non solo sulla “leva” della quota di mercato, ma anche della qualità del credito (nel corso del 2006 aumento delle sofferenze di PMI) – *CRIF/Nomisma giugno 2006*

Agenda

1. Le considerazioni di fondo sul rapporto banca-PMI e sul ruolo degli attori coinvolti nello sviluppo economico del territorio
2. Evoluzione dello scenario normativo
3. Alcune linee prospettiche sul rapporto banca-impresa
- 4. Il ruolo degli altri attori**

4. Il ruolo degli altri attori

- Confidi, associazioni, enti pubblici (mediante incontri, tavoli e comitati, forum, accordi e partnership):

hanno avviato diverse forme di collaborazione per sviluppare garanzie, operazioni innovative (securutization, ecc.), formazione e consulenza ...

a favore di un rapporto banca-impresa più maturo e proficuo

