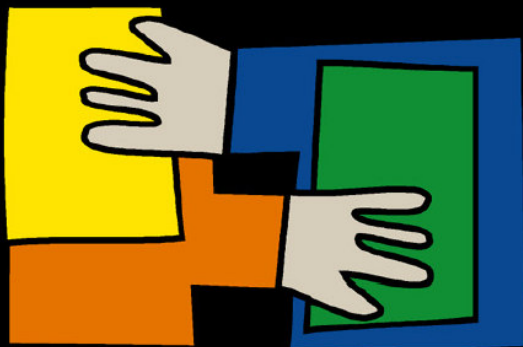


# Basilea 2

IMPRESE MINORI

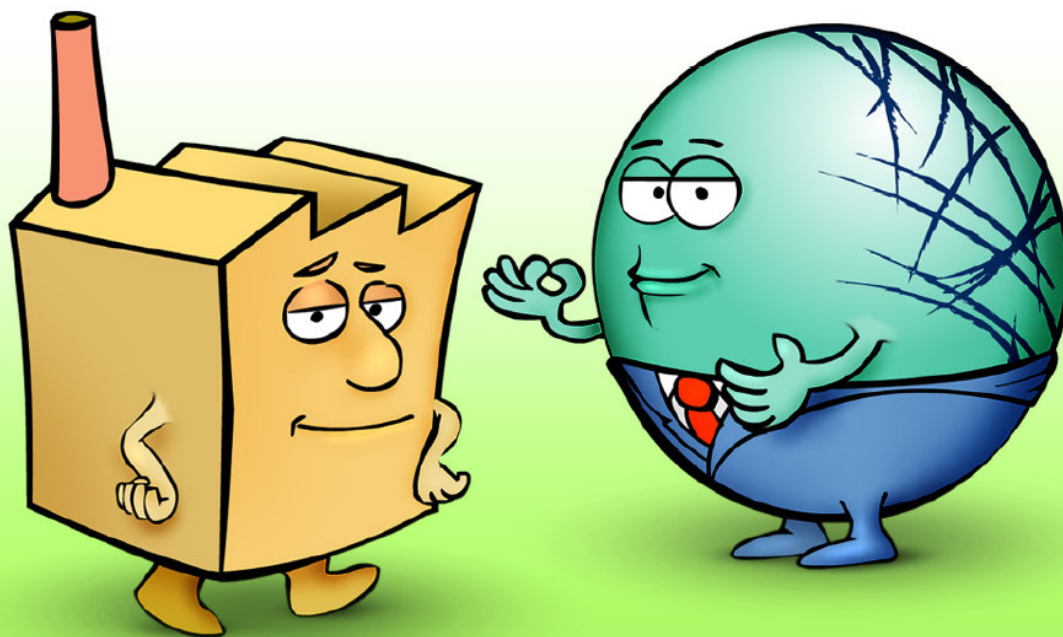


CAMERE DI COMMERCIO



CAMERA DI COMMERCIO  
Industria Artigianato Agricoltura

**Macerata**



**Le imprese si preparano  
alla sfida di Basilea 2**

**Aprile 2006**

**Pubblicazione a cura della Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Macerata**

**Realizzata da:**

**Francesca MONACHESI – Area Promozione e Informazione Economica**

**Valentina MOSCONI - Area Promozione e Informazione Economica**

**Settore Sviluppo e Sostegno Economico**

**Dirigente**

**Roberto PIERANTONI**

**Responsabile Area Promozione e Informazione Economica**

**Lorenza NATALI**



## INTRODUZIONE

*Razionalizzazione del credito o liberazione di nuove risorse?* I nuovi accordi di Basilea rappresentano un'occasione unica per gettare nuove basi nel rapporto fra il sistema bancario e le imprese. La sfida è attuale, soprattutto per il nostro Paese e in particolare per la nostra Provincia, dove le "micro" e le piccole imprese costituiscono oltre il 95% del tessuto produttivo.

Una maggiore trasparenza, una minor diffidenza verso il sistema creditizio e in generale una attenzione marcata alla capacità dell'impresa di creare reddito sono i punti di forza su cui le imprese devono lavorare **per fare di Basilea 2 un'opportunità prima che una sfida**. Un'opportunità che ovviamente le imprese non devono essere obbligate a cogliere da sole ma che richiede uno sforzo comune da parte di tutto il sistema delle cosiddette "istituzioni di frontiera", in *primis* le Camere di Commercio, ma anche i Confidi e le Associazioni di Categoria, Istituzioni che sono chiamate ad accompagnare le imprese in questo percorso per fare in modo che l'entrata in vigore di **Basilea 2** rappresenti un **traguardo da raggiungere e non un ostacolo da superare**. Le Camere di Commercio sono oggi istituzioni che fanno delle alleanze - della fatica delle alleanze - il metodo e il contenuto della loro attività quotidiana per lo sviluppo del territorio. Ed è un impegno che avviene attraverso una duplice azione. Da un lato, valorizzando le diversità imprenditoriali e territoriali. Dall'altro, ricercando la collaborazione con gli altri sistemi, da quelli "istituzionali" - Stato, Regioni, Province, Comuni - a quelli "funzionali", come le università, fino alla collaborazione con la società civile, con i consumatori, il non profit, il volontariato, le professioni.

Le Camere di Commercio hanno saputo svolgere in questi anni un lavoro di intermediazione e di miglioramento dell'accesso al credito, soprattutto grazie:

- alla loro attività in sede locale, capace di catalizzare gli interessi e di avvicinare il dialogo fra domanda ed offerta;
- alla funzione di osservatorio del sistema creditizio locale;
- alla capacità di promozione di servizi, sia informativi che reali (es. i Confidi, due terzi dei quali partecipati e cofinanziati dalle Camere di Commercio);
- agli interventi finanziari diretti a favore di molti settori economici;
- alle attività realizzate con il coordinamento ed il supporto dell'Unione Italiana delle Camere di Commercio, come i progetti "Finanza e Credito" e le ricerche ed analisi sugli effetti di Basilea 2 sulle imprese.

Questo nostro progetto si inserisce nelle iniziative di studio, ricerca, informazione e divulgazione su Basilea 2 che la Camera di Commercio di Macerata, con il contributo di UnionCamere e del Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza, ha già avviato e che intende sviluppare in concomitanza con la progressiva adozione delle nuove regole da parte delle banche. L'obiettivo è quello di promuovere un dialogo costante tra il tessuto imprenditoriale e il sistema bancario, che permetta di analizzare, monitorare e valutare gli effetti che la nuova regolamentazione sta già avendo ed avrà in futuro sull'accesso al credito da parte delle imprese, individuando e suggerendo al contempo le proposte più idonee per aiutare le imprese nel nuovo contesto che si sta delineando.

Il progetto risponde ad una duplice esigenza:

- offrire delle risposte, con una impostazione multimediale<sup>1</sup>, alle domande più frequentemente poste dagli imprenditori riguardo alle conseguenze di Basilea 2 per le imprese;
  - offrire i risultati di due ricerche, condotte su altrettanti campioni di imprese maceratesi (società di capitali, da un lato e imprese minori, vale a dire società di persone e ditte individuali, dall'altro), finalizzate in primo luogo alla valutazione del livello di rischio (o meglio di affidabilità) delle imprese maceratesi (attraverso l'utilizzo di un modello di ranking e di un modello di rating, sviluppati dal Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza e validati da Unioncamere per due campioni di imprese nazionali), e, in secondo luogo, alla realizzazione di un *benchmark* di riferimento per le imprese maceratesi, alla luce del processo di valutazione che il sistema creditizio, sulla scia della riforma del Trattato di Basilea 2, sarà chiamato a svolgere tra breve.
1. Per saperne di più di *“cosa cambia per le imprese”*, inizia il percorso (*“viaggio multimediale”*): *“Le imprese si preparano alla sfida di Basilea 2”*);
  2. Per saperne di più degli effetti di Basilea 2 sulle imprese maceratesi, consulta il volume: *“L'affidabilità delle imprese minori. Un'indagine sulle ditte individuali e sulle società di persone della provincia di Macerata: applicazione di un modello di ranking”* – *“Gli effetti di Basilea 2 sulle società di capitali della provincia di Macerata: applicazione di un modello di rating”*

---

<sup>1</sup> Realizzata basandosi anche sul vademecum per le imprese *“Basilea 2 - Cosa cambia per le piccole imprese”* predisposto a giugno 2005 da UnionCamere – Area per i Servizi Finanziari e le Infrastrutture, dal Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza, con la realizzazione editoriale di Mediacamere Scrl.

## **1) CHE COS'È BASILEA 2?**

### **1.1 CHE COSA È BASILEA 2?**

Basilea 2 è l'Accordo internazionale sottoscritto nel giugno 2004 dal Comitato di Basilea.

Il Comitato di Basilea è l'organo istituito nel 1974 dai governatori delle Banche centrali dei paesi più industrializzati (G10): Canada, Francia, Germania, Svizzera, Italia, Spagna, Lussemburgo, Paesi Bassi, Svezia, Regno Unito, Giappone e Stati Uniti.

Basilea 2 va a integrare e perfezionare l'accordo Basilea 1 del 1988 a cui hanno aderito, fino ad oggi, le autorità centrali di oltre 100 paesi.

Gli obiettivi di Basilea 2 sono:

- promuovere la stabilità monetaria e finanziaria
- rafforzare la solidità del sistema bancario
- introdurre una maggiore correlazione tra patrimonio e rischi
- diminuire le differenze competitive fra banche e Paesi

Basilea 2 riguarda in modo diretto le banche le quali, al fine di garantire un patrimonio sufficiente a far fronte a situazioni di crisi e di insolvenza dei clienti, dovranno accantonare quote di capitale proporzionali al rischio derivante dai prestiti concessi.

Ne consegue che anche i clienti delle banche, in primis le imprese, subiranno indirettamente gli effetti dell'accordo di Basilea.

Infatti:

- maggiore è il rischio rappresentato dal cliente, maggiore è il capitale che la banca deve accantonare;
- maggiore è il capitale accantonato, maggiori potranno essere i costi di gestione per la banca;
- maggiori sono i costi che la banca deve sopportare, maggiore potrà essere il costo del denaro per l'impresa che chiede il prestito.

Quindi, quanto maggiore è la rischiosità del cliente, tanto maggiori potranno essere gli oneri e tanto più stringenti le condizioni per la concessione del prestito.

### **Livello di approfondimento: Da Basilea 1 a Basilea 2**

### **1.2 A PARTIRE DA QUANDO LE BANCHE VALUTERANNO LA MIA IMPRESA CON I NUOVI PARAMETRI?**

L'accordo di Basilea diverrà pienamente operativo a partire da:

- fine 2006 per le banche che adotteranno il sistema di valutazione "IRB base"
- fine 2007 per le banche che adotteranno il sistema di valutazione "IRB avanzato"

Tuttavia l'accordo impone alle banche di utilizzare le nuove procedure almeno per 3 anni prima della entrata in vigore, pertanto hanno già iniziato una valutazione del rischio della clientela in base ai nuovi parametri nel corso del 2004 (anno di pubblicazione dell'Accordo Basilea 2).

Gli effetti di Basilea 2 stanno in pratica già cominciando.

### **1.3 QUALI SARANNO I SOGGETTI INTERESSATI?**

Basilea 2 vale per tutti i clienti che richiedono un finanziamento.

Pertanto si applica anche a tutte le tipologie di imprese, di piccole, medie e grandi dimensioni.

Esse verranno però distinte in:

**CORPORATE**

Fatturato:  $\geq 50$  milioni di euro

**SME CORPORATE**

Fatturato: tra i 5 milioni e i 50 milioni di euro

Finanziamento:  $>1$  milione di euro

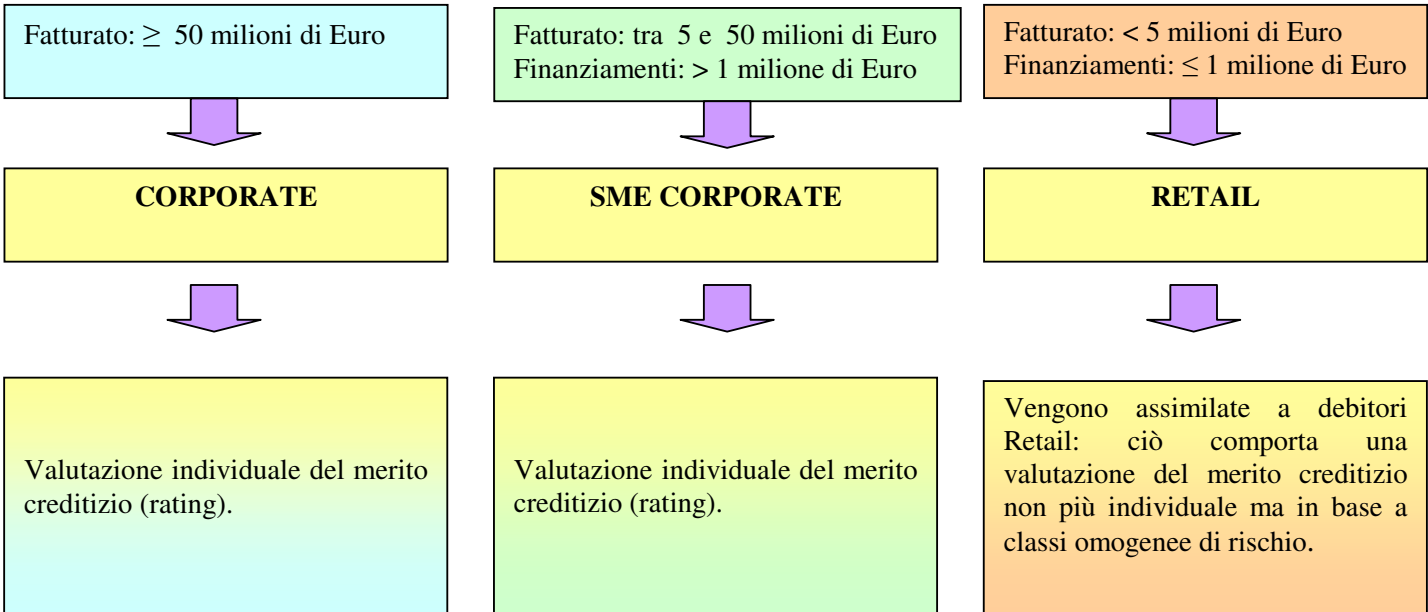
**RETAIL**

Fatturato:  $< 5$  milioni di euro

Finanziamento:  $\leq 1$  milione di euro

Il segmento *Retail*, in cui rientrano le piccole imprese che richiedono prestiti inferiori a un milione di euro, godrà di condizioni migliori sia rispetto al segmento *SME corporate*, in cui rientrano le piccole-medie imprese (PMI) che richiedono prestiti di entità maggiore, sia rispetto al segmento *Corporate*, in cui rientrano le grandi imprese.

**CLASSIFICAZIONE IMPRESE**



#### **1.4 SONO UNA PICCOLA IMPRESA, COME FA LA BANCA A VALUTARMI?**

Anche le piccole imprese verranno valutate in base ai nuovi parametri stabiliti da Basilea 2. Rispetto al passato, nella valutazione avranno un grosso peso le caratteristiche patrimoniali e di redditività (aspetti quantitativi). Tuttavia su tali tipologie di imprese spesso le informazioni disponibili (bilancio anzitutto) sono insufficienti per formulare un giudizio di rating individuale.

Esse vengono dunque assimilate a debitori Retail (credito al consumo): ciò comporta una valutazione di rating non più individuale ma in base all'appartenenza a classi omogenee di rischio. Verranno individuati cioè dei raggruppamenti ("pool") di clientela con caratteristiche strutturali, operative e di contesto simili (ad es. zona geografica, settore di attività, tipo di organizzazione, ecc). A ciascun raggruppamento è associato un diverso grado di rischiosità e conseguentemente un diverso costo del credito.

E' questo il cosiddetto modello di *Ranking*, di cui esistono varie tipologie, a cui la banca fa riferimento per determinare a quale raggruppamento appartiene il cliente.

In base alle proprie caratteristiche pertanto l'impresa verrà inserita in una data classe di clientela con caratteristiche simili alla quale verrà applicato sostanzialmente lo stesso prezzo.

## **2 ) COME MI VALUTERÀ LA BANCA?**

### **2.1 IN CHE MODO MI VALUTERÀ LA BANCA?**

La valutazione terrà conto di tre categorie di informazioni:

- quantitative
- qualitative
- andamentali

### **2.2 COSA SONO LE INFORMAZIONI QUANTITATIVE?**

Le informazioni quantitative sono informazioni di carattere patrimoniale-economico-finanziario reperibili nei bilanci e negli altri documenti finanziari.

Esse consentono di valutare il rischio finanziario, ossia di esaminare redditività, liquidità e solidità dell'azienda.

Sarà utile pertanto rafforzare l'utilizzo di strumenti tradizionali di gestione a cui affiancare anche strumenti di programmazione e controllo, ancora poco diffusi nella piccola e media impresa. Questo consentirà di meglio rappresentare e comunicare all'esterno la realtà aziendale e conseguentemente di valutare più correttamente l'affidabilità dell'impresa.

Le informazioni quantitative avranno un peso determinante nella valutazione dell'impresa in quanto sono le più oggettive e verificabili.

**Livello di approfondimento: Le variabili quantitative**

### **2.3 COSA SONO LE INFORMAZIONI QUALITATIVE?**

Le informazioni qualitative sono una serie eterogenea di informazioni relative a:

storia e tradizione aziendale, dislocazione geografica, corporate governance (assetti proprietari, norme statutarie, organi amministrativi ecc.), organizzazione e sistemi gestionali, settore di appartenenza, posizionamento competitivo, innovazione e qualità/quantità degli investimenti in Ricerca e Sviluppo, informazioni commerciali, piani e budget aziendali.

Esse consentono una stima del rischio di impresa. Una valutazione positiva permette di migliorare il giudizio sul proprio merito creditizio e conseguentemente di ottenere l'affidabilità necessaria e/o a condizioni migliori.

Difficilmente fino ad ora venivano comunicate alla banca ma sarà indispensabile in futuro saperle rappresentare poiché avranno un peso sempre più importante, in particolare per le imprese di piccole dimensioni, per le quali vi sono minori supporti per la valutazione quantitativa.

**Livello di approfondimento: Le variabili qualitative**

### **2.4 COSA SONO LE INFORMAZIONI ANDAMENTALI?**

Le informazioni andamentali sono relative all'andamento dei rapporti che il cliente intrattiene, e ha avuto in precedenza, con la banca di riferimento e con il sistema creditizio nel suo complesso.

Si basano su tre fonti di informazione:

- rapporti precedenti con la banca a cui si richiede l'affidamento;
- la Centrale dei Rischi della Banca d'Italia;
- le Centrali Rischi private.



Consentono di valutare i rapporti e l'andamento dei prestiti delle imprese nel corso del tempo e contribuiscono a determinare il rating delle imprese e, conseguentemente, la possibilità di ottenere l'affidabilità necessaria e/o a condizioni migliori.

Sono ad esempio valutati: percentuale media di utilizzo fidi, sconfinamento massimo raggiunto, durata % sconfinamento, rotazione crediti, % quantità insoluti su presentazioni sbf, % valore insoluti su presentazioni sbf, % concentrazione di presentazione sbf a carico di uno stesso nominativo.

Questi dati sono indicatori importanti che la banca valuta già da anni poiché sono in grado di evidenziare in anticipo le situazioni critiche che spesso precedono le insolvenze.

## **2.5 MA LA BANCA CONOSCE ANCHE I MIEI RAPPORTI CON ALTRI ISTITUTI DI CREDITO?**

Sì. Utilizzando le informazioni disponibili presso la Centrale dei Rischi della Banca d'Italia o le Centrali Rischi private, le banche possono conoscere le posizioni debitorie che i clienti hanno verso altre banche.

## **2.6 COS'È LA CENTRALE DEI RISCHI DELLA BANCA D'ITALIA?**

La Centrale dei Rischi è una banca dati pubblica ed obbligatoria, gestita dalla Banca d'Italia, che contiene informazioni sui rischi bancari attraverso la raccolta di dati provenienti da tutti gli istituti di credito sui propri clienti. Le banche, infatti, hanno l'obbligo di segnalare alla Centrale dei Rischi sia gli affidamenti che superano i 75.000 euro, sia tutte le posizioni "in sofferenza" (cioè già considerate di difficile recupero) indipendentemente dall'importo.

Consente pertanto di conoscere le posizioni debitorie che i clienti hanno verso tutte le altre banche.

## **2.7 COSA SONO LE CENTRALI RISCHI PRIVATE?**

Accanto alla Centrale Rischi della Banca d'Italia esistono varie Centrali rischi gestite da società private e istituite su base volontaria tra operatori del settore bancario e finanziario. Sono banche dati che contengono informazioni su tutti i finanziamenti richiesti ed erogati dagli istituti partecipanti senza limite di importo e sullo stato di avanzamento del rimborso. I tempi di conservazione di tali dati sono variabili ma in genere non superano i 36 mesi.

Consentono pertanto alle banche di integrare le informazioni creditizie ottenute dalla Centrale Rischi della Banca di Italia. Non tutte le banche vi aderiscono data la non obbligatorietà e i costi gestionali, tuttavia la loro diffusione è molto estesa.

## **2.8 IN CHE MODO L'ANDAMENTO DEL MIO SETTORE PUÒ INFLUENZARE LA VALUTAZIONE DELLA MIA AZIENDA?**

Il settore di appartenenza rappresenta una delle informazioni di tipo qualitativo valutate ai fini della formulazione del giudizio di merito creditizio dell'impresa.

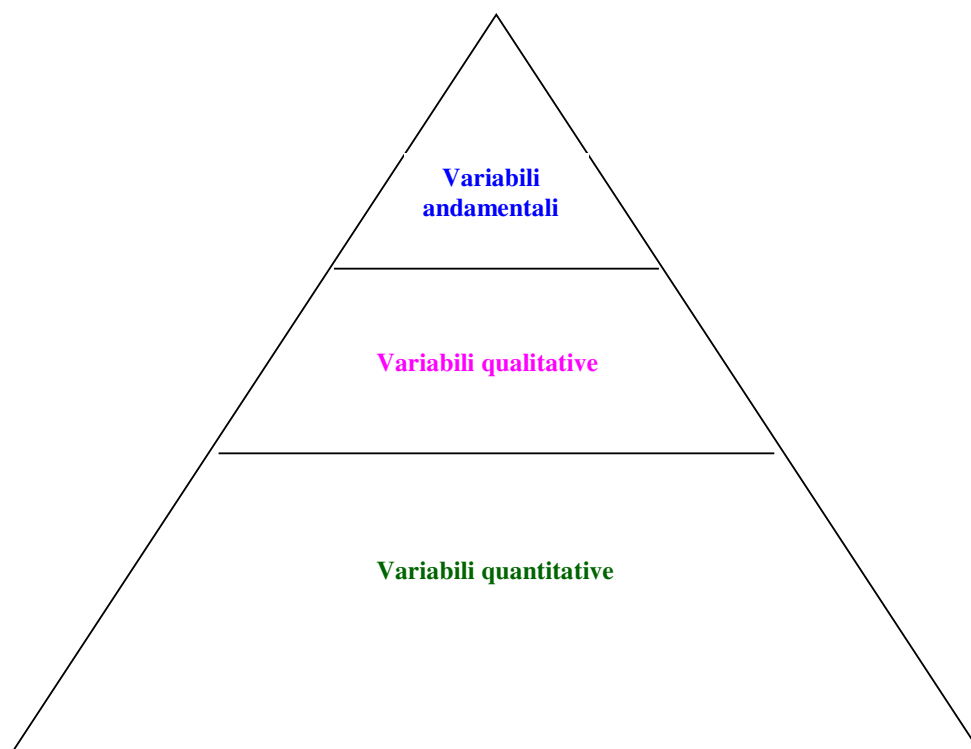
Innanzitutto, le caratteristiche, le previsioni e l'andamento del settore di appartenenza costituiscono uno degli elementi con cui confrontare l'andamento ed i risultati dell'impresa.

Inoltre, la nuova normativa prevede specificamente che nelle valutazioni le banche tengano in considerazione il ciclo economico in corso e quindi c'è da presumere che in una fase di recessione o di crisi del settore i parametri di giudizio siano più morbidi che in una fase di crescita.

## 2.9 LE INFORMAZIONI QUANTITATIVE, QUALITATIVE E ANDAMENTALI PESANO ALLO STESSO MODO NELLA VALUTAZIONE DELLA MIA IMPRESA?

No, le informazioni quantitative, qualitative e andamentali pesano diversamente nella valutazione dell'impresa.

Gli aspetti quantitativi hanno un peso maggiore e determinante poiché sono più oggettivi e verificabili. Gli aspetti qualitativi ed andamentali, integrando quelli quantitativi, hanno un ruolo significativo per una migliore e più corretta rappresentazione dell'impresa. Assumono un peso particolare nella valutazione di aziende molto piccole, per le quali vi sono minori supporti per la valutazione quantitativa, ma saranno sempre in secondo piano rispetto ai "numeri".



## 2.10 LE BANCHE MI VALUTERANNO TUTTE NELLO STESSO MODO?

Le banche non valuteranno tutte allo stesso modo il rischio di impresa poiché dipende dal modello adottato. Basilea 2 prevede infatti tre sistemi per la valutazione della clientela: standard, IRB base, IRB avanzato, stabilendo per ciascuno delle linee guida generali.

La banca ha poi la possibilità di specificare ulteriormente gli elementi da considerare ed il relativo peso. Di conseguenza il metodo di calcolo della Banca A potrà differire da quello adottato dalla Banca B.

Istituti che utilizzano lo stesso modello seguiranno tendenzialmente lo stesso metodo di valutazione.

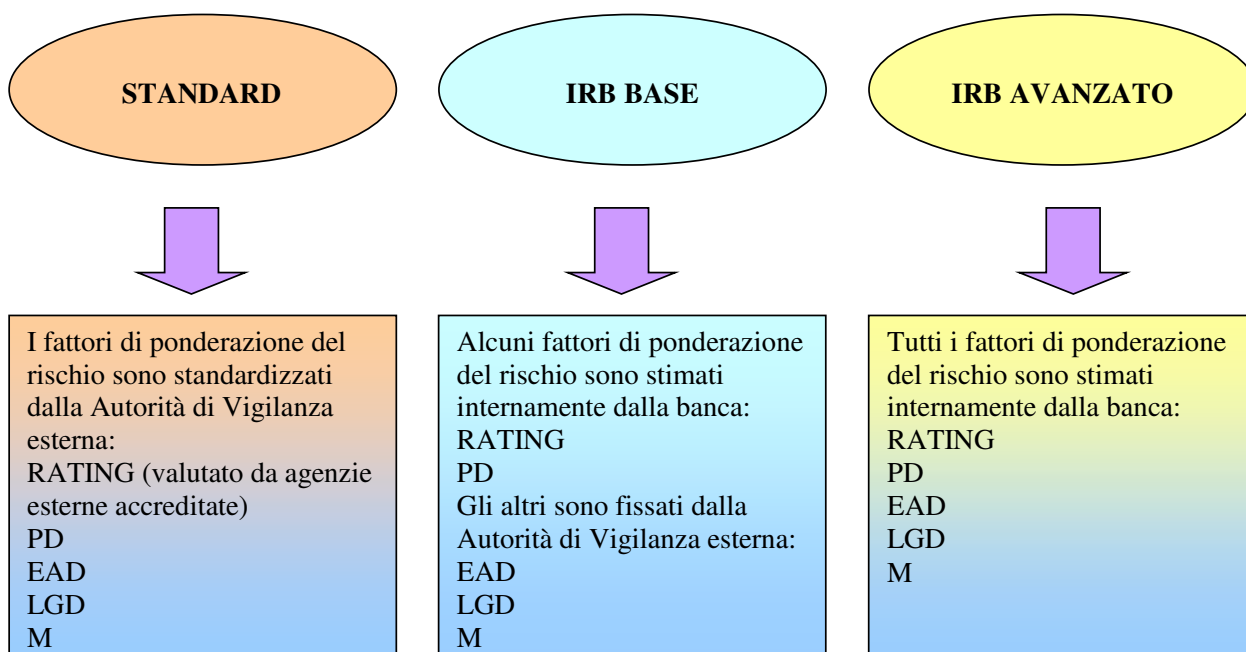
Istituti che utilizzano invece modelli diversi potranno ottenere valutazioni differenti.

Rispettando gli stessi principi, non bisogna attendersi però grosse variazioni di giudizio.

Tutto ciò creerà comunque più concorrenza tra le banche: l'impresa potrebbe infatti scegliere la banca che le attribuisce il rating migliore.

### Livello di approfondimento: I metodi di ponderazione del rischio

### I 3 METODI DI VALUTAZIONE



#### 2.11 LA CONOSCENZA PERSONALE CON IL DIRETTORE NON CONTA PIÙ?

Sicuramente il rapporto di conoscenza personale e quindi di fiducia che si instaura tra cliente e banca avrà un suo valore. Questo però rientrerà in quelli che abbiamo definito aspetti qualitativi.

Con Basilea 2 il direttore di filiale avrà minor potere discrezionale nei confronti della clientela in quanto l'affidabilità dell'impresa deve essere dimostrata.

Uno degli obiettivi del nuovo accordo è quello di creare le condizioni per cui non ci siano canali "privilegiati" di accesso al credito ed è per questo che sono divenuti così importanti i "numeri" dell'azienda. D'altra parte, con il nuovo accordo né le banche né i clienti godranno più dei margini di trattativa di prima, con i vantaggi e gli svantaggi che questo comportava.

#### 2.12 MI CONVIENE AVERE RAPPORTI CON PIÙ BANCHE?

Sicuramente conviene sentire il parere di più banche, perché l'adozione di modelli di valutazione diversi significa che non tutte le banche daranno lo stesso giudizio. Si creerà la possibilità di ricercare la soluzione migliore presente sul mercato, ma senza attendersi grosse variazioni tra il giudizio di istituti diversi.

Avere rapporti con più banche può essere vantaggioso per piccoli finanziamenti, ma attenzione! Un cliente che cambia spesso banca, che opera con più istituti, che chiude finanziamenti accendendone altri da un'altra parte non avrà certo vita facile con la nuova normativa. Questo comportamento, infatti, andrà a incidere negativamente sulla valutazione del cliente e a peggiorare il suo *rating*.

### 3) QUALE SARA' IL COSTO DEL CREDITO?

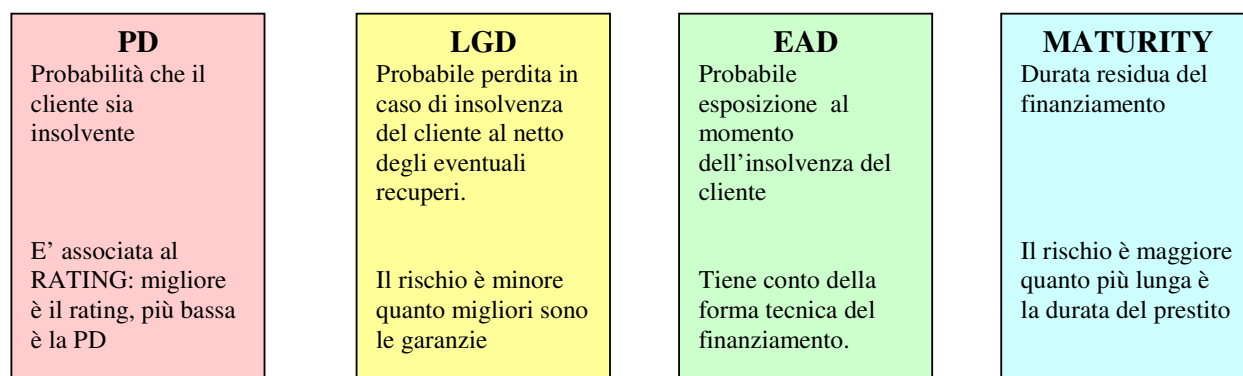
#### **3.1 QUALI ELEMENTI SONO CONSIDERATI PER DETERMINARE IL COSTO DEL CREDITO PER UNA AZIENDA?**

Per affidare una impresa e conseguentemente per determinare il tasso di interesse e le condizioni da praticare, la banca effettua una quantificazione del rischio che essa assume in base ai seguenti parametri:

- **RATING:** giudizio sul merito creditizio dell'azienda;
- **PD:** probabilità di insolvenza;
- **LGD:** probabile perdita in caso di insolvenza del cliente al netto degli eventuali recuperi;
- **EAD:** probabile esposizione al momento dell'insolvenza;
- **MATURITY:** durata del finanziamento.

Maggiore è il rischio e maggiore potrà essere il prezzo del credito.

#### **ELEMENTI DI QUANTIFICAZIONE DEL RISCHIO**



#### **3.2 COS'È IL RATING?**

Il rating è il giudizio sul merito creditizio dell'azienda (qualità/rischiosità del cliente).

Viene espresso con un "voto" che può essere numerico (per es. da 1 a 10), descrittivo (ottimo, buono ecc.) o alfanumerico. Le scale su cui si basa il *rating* variano a seconda del modello utilizzato e si basano su almeno 8 classi. I due modelli più utilizzati sono: Standard & Poor's da AAA (miglior voto possibile) a D (situazione di insolvenza) e Moody's da AAA (miglior giudizio possibile) a C (altissima probabilità di insolvenza).

Ad ogni classe è associata automaticamente una determinata probabilità di insolvenza (PD).

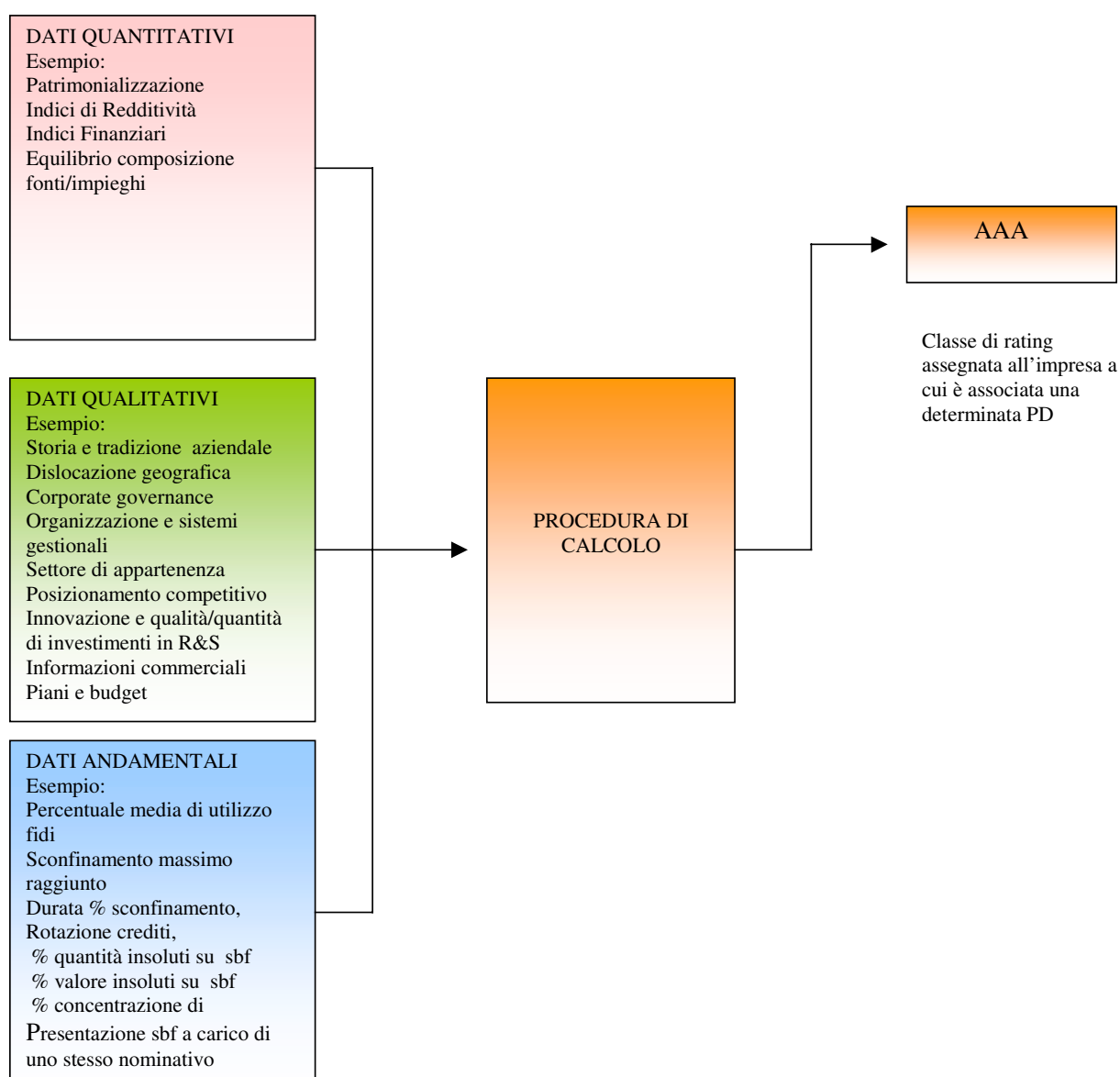
Il rating viene determinato sulla base della valutazione delle informazioni quantitative, qualitative ed andamentali. Una buona valutazione permetterà di ottenere un buon rating.

Maggiore è il punteggio assegnato, minore è il rischio per la banca e dunque maggiore la possibilità di ottenere credito e/o di godere di migliori condizioni sul prestito.

Minore è il punteggio assegnato, maggiore è il rischio per la banca e dunque minore la possibilità di ottenere credito e/o di godere di migliori condizioni sul prestito. Addirittura ci si può veder negato l'accesso al credito.

E' indispensabile che l'impresa crei un sistema di rappresentazione delle informazioni e di comunicazione a soggetti esterni che sia efficiente e continuo: in assenza di adeguate informazioni la banca potrebbe concludere – magari erroneamente – che all'impresa sia connessa una maggiore rischiosità e di conseguenza attribuire un rating peggiore.

### DETERMINAZIONE DEL RATING



### 3.3 IL RATING SI PUÒ NEGOZIARE?

No. Il *rating* non si può negoziare.

Rappresenta un giudizio sulla qualità/rischiosità del cliente e si basa sulla sua situazione reale.

### 3.4 IL RATING PUÒ ESSERE MIGLIORATO?

Sì. L'impresa può intervenire sugli aspetti quantitativi, qualitativi ed andamentali per correggere le criticità che concorrono ad abbassare il voto, oppure possono apporre delle garanzie, al fine di ridurre quindi la propria rischiosità e migliorare il proprio *rating*.

### 3.5 QUINDI IL RATING PUÒ VARIARE NEL TEMPO?

Il *rating* viene rivisto periodicamente per tener conto degli eventuali cambiamenti intervenuti nella struttura e nelle performance dell'impresa.

E' indispensabile che l'impresa crei un sistema di rappresentazione delle informazioni e di comunicazione a soggetti esterni che sia efficiente e continuo.

### 3.6 COME FACCIAMO A CONOSCERE IL MIO RATING?

Le banche non sono obbligate a comunicare ai clienti la classe di *rating* assegnata.

Possono però decidere liberamente di informare la clientela affinché corregga eventualmente le criticità e migliorare così il *rating*.

Questa informazione non è tuttavia sufficiente per capire se si è stati valutati correttamente e se il profilo di rischio assegnato è coerente con la situazione aziendale.

Le banche diranno ad esempio che l'azienda ha *rating* "1". Questo non vuol dire però che il prezzo del *rating* "1" di un istituto corrisponda al prezzo del *rating* "1" di un altro istituto.

E' importante conoscere il metodo adottato (standard, IRB base o avanzato), quante classi di *rating* sono previste dalla banca (la normativa ne prevede un minimo di 8, ma è possibile che siano di più), la classe in cui si colloca l'impresa.

L'ideale sarebbe conoscere l'effettiva probabilità di insolvenza (PD) assegnata, in quanto consente di tradurre la classe di rischio di un sistema di *rating* nella corrispondente classe di un altro sistema permettendo pertanto di confrontare scale di *rating* di istituti diversi; difficilmente però si avrà accesso a questo tipo di informazione.

### 3.7 LA MIA AZIENDA È SOTTO CAPITALIZZATA: QUESTO PEGGIORA IL MIO RATING?

La sottocapitalizzazione è un fattore negativo nell'attribuzione del *rating*, poiché rappresenta una debolezza strutturale dell'impresa.

Può essere pertanto opportuno procedere alla ricapitalizzazione dell'impresa attraverso la valorizzazione, ad esempio, di quegli immobili il cui valore iscritto in bilancio è "storico" e quindi inferiore a quello attuale, dei brevetti iscritti a bilancio per un valore inferiore alla loro quotazione di mercato, dei beni cosiddetti "immateriali", quali ad esempio il know how tecnologico, che possono essere valutati economicamente.

La ricapitalizzazione dell'impresa non rappresenta la strada obbligata da percorrere per far fronte a situazioni di squilibrio finanziario. E' infatti sempre necessario effettuare un'accurata analisi della struttura finanziaria dell'impresa e valutare quali strategie sia più opportuno seguire.

### 3.8 COS'È LA PROBABILITÀ DI INSOLVENZA (PD)?

La probabilità di insolvenza (PD) è la probabilità che il cliente si trovi in condizione di inadempienza (default) nel corso dei 12 mesi successivi.

Viene calcolata attraverso una elaborazione statistica sui dati attinenti l'impresa, essendo strettamente collegata alla classe di rating assegnata.

Più alta è la probabilità di insolvenza, maggiore è il rischio assunto e maggiore potrà essere il prezzo del credito.

### 3.9 COS'È IL DEFAULT?

Per *default* si intende lo stato di insolvenza di un cliente a cui è stato erogato un prestito.

Si verifica quando:

- la banca ritiene oggettivamente improbabile che il cliente possa rimborsare il prestito, anche se non ancora scaduto;
- una qualsiasi delle banche affidanti ha posto la posizione "in sofferenza";
- viene avviata una procedura concorsuale a carico del debitore;
- il cliente presenta crediti scaduti o sconfinamenti di conto che superano l'accordato per oltre 180 giorni.

Attenzione! In questo ultimo caso, secondo la bozza di accordo originale, il *default* sarebbe dovuto scattare dopo 90 giorni di ritardato pagamento. Considerando però le peculiarità delle PMI e di quelle italiane in particolare, è stata concessa una deroga all'Italia per un periodo di 5 anni durante il quale vigerà la regola dei 180 giorni.

### 3.10 COSA SI INTENDE PER LGD?

*LGD* è la percentuale presunta di perdita della banca in caso di insolvenza del cliente, al netto degli eventuali recuperi.

Misura la probabile quota del finanziamento concesso al cliente insolvente (default) che la banca riuscirà a recuperare una volta terminate le procedure di contenzioso.

Comprende anche i correttivi per durata e garanzie e sarà dunque tanto migliore quanto più breve è la durata e quanto migliori sono le garanzie.

### 3.11 COSA SI INTENDE PER EAD?

*EAD* è l'esposizione all'insolvenza.

Misura la probabile quota di finanziamento effettivamente utilizzata dal cliente al momento dell'insolvenza e dunque quanto debba ancora restituire.

Tiene conto delle caratteristiche tipiche della tipologia di finanziamento concesso.

### 3.12 COSA SI INTENDE PER MATURITY?

*Maturity* è la durata residua del finanziamento.

Misura il rischio che la qualità del prestito concesso peggiori col passare del tempo, causando una perdita di valore per la banca.

Il rischio di un peggioramento della qualità del prestito è tanto maggiore quanto più lunga è la durata del prestito concesso.

### 3.13 LE GARANZIE SONO ANCORA UTILIZZABILI?

Sì, le garanzie sono utilizzabili, ma devono soddisfare precisi requisiti oggettivi e soggettivi.

Esse permettono di:

- incidere sul tasso di interesse praticato sui finanziamenti, poiché possono contribuire a migliorare la *LGD*, cioè la percentuale di perdita complessiva sul prestito concesso che la banca si attende di subire in caso di insolvenza del cliente.
- migliorare il *rating*, nel caso in cui siano concesse da un soggetto pubblico o da una banca che disponga di un *rating* migliore di quello del cliente oppure da imprese con *rating* uguale almeno ad A- ovvero con PD corrispondente a tale *rating*.

Pertanto le garanzie sono utili per ottenere credito a condizioni migliori, ma è preferibile privilegiare un rafforzamento dell'impresa stessa agendo sugli aspetti qualitativi, quantitativi ed andamentali.

**Livello di approfondimento: Gli strumenti di mitigazione del rischio**

### 3.14 CHE RUOLO HANNO I CONFIDI?

I Confidi sono imprese che svolgono attività di garanzia collettiva dei fidi a favore di piccole-medie imprese. Potranno giocare un ruolo determinante per le imprese.

Purché abbiano un *rating* adeguato, i Confidi possono prestare garanzie a favore di altre imprese per permettere loro di:

- proteggere il prestito
- migliorare il *rating*
- abbassare la *LGD* (probabile perdita in caso di insolvenza)
- ottenere condizioni di credito più favorevoli

**Livello di approfondimento: I Confidi e Basilea 2**

### 3.15 COME VENGONO VALUTATI EVENTUALI INVESTIMENTI?

Gli investimenti rappresentano generalmente un elemento di valutazione positiva, poiché sono indice di vitalità dell'azienda. Essi devono però essere in grado di produrre incrementi della redditività aziendale e quindi, una volta a regime, adeguati flussi di cassa.

Per permettere alla banca di comprendere e apprezzare in modo adeguato il ruolo e l'impatto degli investimenti è necessario fornire una documentazione adeguata, quale ad esempio un piano di sviluppo o *business plan*.

Se invece l'impresa intende avviare una nuova iniziativa, l'investimento che sarà effettuato potrà rientrare nella "finanza di progetto" e godere di un trattamento specifico ai fini della valutazione del rischio. In tal caso l'impresa potrebbe perciò ricevere un doppio *rating*: uno per la gestione ordinaria dell'azienda e uno specifico per l'iniziativa.

### 3.16 IL DENARO COSTERÀ DI PIÙ O DI MENO?

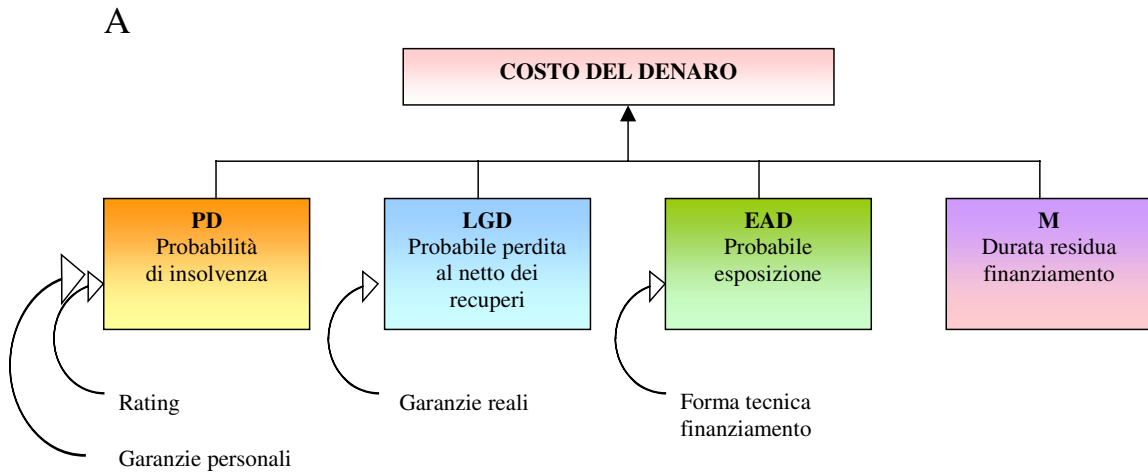
Questo dipende dal giudizio complessivo sulla rischiosità del prestito concesso all'azienda.

L'obiettivo dell'accordo di Basilea è proprio quello di incentivare la banche a premiare la clientela migliore.

Questo significa che se l'azienda riceverà un buon giudizio potrà pagare il denaro di meno, altrimenti pagherà sicuramente molto di più o peggio si vedrà chiudere le porte di accesso al credito bancario.

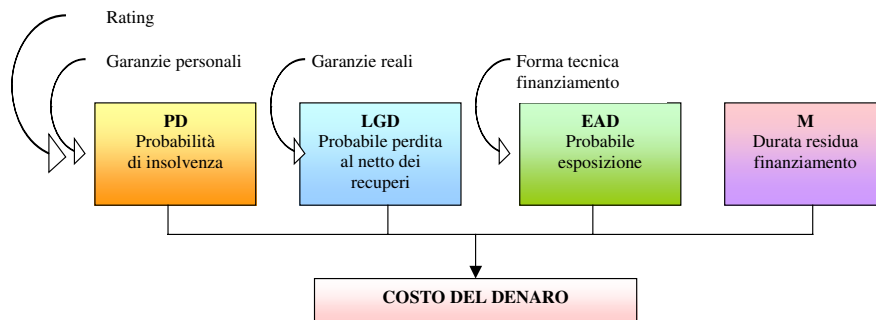


### LE NUOVE “REGOLE DEL GIOCO”



Il costo del denaro dipende dal rischio che la banca associa al prestito richiesto dall'impresa ed è calcolato sulla base di PD, LGD, EAD, M nelle quali si tiene conto, tra l'altro, di rating, garanzie e forma tecnica del finanziamento.

### B



Rovesciando la prospettiva, *rating, garanzie, forma tecnica del finanziamento e durata* diverranno le leve con cui l'impresa potrà ridurre il rischio che la banca associa ai suoi prestiti, e conseguentemente il costo del prestito.

## **4) CONCLUSIONI**

### **4.1 COSA CAMBIERA' NEL RAPPORTO BANCA-IMPRESA?**

Il rating è uno strumento che permette una valutazione del merito creditizio in modo rigoroso, oggettivo e trasparente.

I rischi non contrappongono ma avvicinano banca e impresa. Sarà di comune interesse gestire i rischi per prevenirli, controllarli e possibilmente ridurli. Ci sarà maggiore attenzione ai problemi delle imprese e si svilupperanno nuovi servizi.

Alle imprese si chiede più trasparenza, alle banche più professionalità.

Le imprese dovranno prestare maggiore attenzione alle attività di gestione, di programmazione e di controllo, passando da una logica di tipo familiare ad una logica centrata sulla finanza d'impresa.

E' importante migliorare la qualità dell'informazione esterna, possibilmente orientandola al futuro, e creare un sistema di comunicazione a soggetti esterni che sia efficiente e continuo.

Il costo del denaro sarà più alto solo quanto minore è la qualità dell'impresa e maggiore la sua rischiosità. E' una buona notizia per le buone imprese!