

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

FACOLTÀ DI SCIENZE STATISTICHE

CORSO DI LAUREA IN STATISTICA E TECNOLOGIE INFORMATICHE



**L'IMPATTO DI BASILEA 2 SULLE PMI:
ALCUNE EVIDENZE**

RELATORE: PROF. SAVERIO BOZZOLAN

LAUREANDO: FILIPPO GASTALDI

ANNO ACCADEMICO 2004-2005

INDICE

INTRODUZIONE	6
CAPITOLO 1 - GLI ACCORDI DI BASILEA: LA STORIA	7
1.1 Il Comitato di Basilea	7
1.2 Basilea 1	8
1.2.1 Pregi	8
1.2.2 Limiti	8
1.3 Basilea 2	9
1.3.1 Obiettivi	9
1.3.2 Principali differenze	10
CAPITOLO 2 - BASILEA 2: LA NORMA.....	11
2.1 Articolazione di Basilea 2	11
2.2 Il primo pilastro - Requisiti patrimoniali minimi.....	12
2.2.1 Il rating	13
2.2.2 Il rischio di credito	14
2.2.3 Rischio operativo	30
2.2.4 Rischio di mercato	32
2.3 Secondo pilastro - Processo di controllo prudenziale	33
2.3.1 I quattro principi del controllo prudenziale	33
2.4 Terzo pilastro - Disciplina di mercato	36
2.4.1 Requisiti di trasparenza informativa	36
2.4.2 Principio della rilevanza	36

CAPITOLO 3 – L’IMPATTO DI BASILEA 2 SULLE IMPRESE.....	38
3.1 Pro e Contro di Basilea II.....	38
3.1.1 Basilea 2 e le piccole e medie imprese	39
3.2 ... ma fattore di rischio o opportunità? Alcune opinioni.....	39
3.3 Italia: imprese pronte?.....	41
3.3.1 Pronte solo la metà delle aziende.....	41
3.3.1.3 L’incertezza	43
3.4 Impatto di Basilea 2 in Italia	43
3.4.1 Impatto in Italia: alcune opinioni.....	46
3.4.1 L’indagine.....	47
3.5 Come reagire a Basilea 2.....	51
3.5.1 Conclusioni.....	56
3.6 Costi per l’adeguamento delle imprese	56
BIBLIOGRAFIA	58

Introduzione

Con il termine Basilea II si identifica il lavoro del Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria, finalizzato all'aggiornamento della normativa internazionale riguardante i requisiti patrimoniali delle banche. Con la presente normativa che entrerà in vigore all'inizio del 2007 e che andrà a sostituire il precedente Accordo del 1988, si è voluto creare uno strumento che fosse in grado di aumentare la sensibilità al rischio e la capacità di misurarlo attraverso l'introduzione dei sistemi di rating interni.

Sulla stampa economica sono emerse alcune preoccupazioni sugli effetti che le nuove regole potranno produrre sulle piccole e medie imprese. Si teme, in particolare, che il nuovo Accordo possa penalizzare il finanziamento delle PMI inducendo le banche a ridurre il credito ad esse destinato e ad aumentare allo stesso tempo i tassi di interesse.

Lo scopo di questo lavoro è di fornire una panoramica normativa del Nuovo Accordo, analizzandone i vari aspetti, per capire meglio che impatto ha e avrà la nuova normativa nel sistema industriale italiano caratterizzato dall'elevata presenza di piccole e medie imprese, le quali storicamente si caratterizzano per la preferenza all'indebitamento bancario tra le fonti di finanziamento.

In particolare il primo capitolo si occupa di dare una breve descrizione storica del Comitato di Basilea, di Basilea1 e di Basilea2 analizzandone le principali differenze, il secondo capitolo fornisce una descrizione della norma ed il terzo ed ultimo capitolo, dopo una breve analisi supportata da alcune opinioni, analizza l'impatto sulle PMI italiane tentando di dare una possibile risposta alla norma per quanto riguarda le imprese.

Capitolo 1 - Gli accordi di Basilea: la storia

1.1 Il Comitato di Basilea

Gli accordi di Basilea sui requisiti patrimoniali delle banche sono il frutto del lavoro del Comitato di Basilea, istituito dai governatori delle Banche centrali dei dieci paesi più industrializzati (G10) alla fine del 1974. I membri attuali del Comitato provengono da Belgio, Canada, Francia, Germania, Italia, Giappone, Lussemburgo, Paesi Bassi, Spagna, Svezia, Svizzera, Regno Unito e Stati Uniti.

Il Comitato opera in seno alla Banca dei Regolamenti Internazionali, con sede a Basilea, un'organizzazione internazionale che ha lo scopo di promuovere la cooperazione fra le banche centrali ed altre agenzie equivalenti allo scopo di perseguire la stabilità monetaria e finanziaria.

Il Comitato non possiede alcuna autorità sovranazionale e le sue conclusioni non hanno alcuna forza legale. Le linee guida, gli standard, le raccomandazioni del Comitato sono formulati nell'aspettativa che le singole autorità nazionali possano redigere disposizioni operative che tengano conto delle realtà dei singoli Stati. In questo modo, il Comitato incoraggia la convergenza verso approcci e standard comuni.

Gli obiettivi principali che il Comitato si è posto fin dall'inizio, e che rappresentano la sua stessa ragion d'essere, sono tre:

- 1) diffondere la regolamentazione di vigilanza a tutte le istituzioni bancarie, nel maggior numero di Paesi;
- 2) rendere sempre più efficace la regolamentazione di vigilanza bancaria, con l'obiettivo di garantire una certa stabilità al sistema complessivo;
- 3) coordinare le autorità di vigilanza nazionali, rafforzandone gli standard di sorveglianza.

1.2 Basilea 1

Nel 1988 il Comitato di Basilea introduce il sistema di misurazione del capitale comunemente chiamato Accordo di Basilea sul Capitale (Basilea 1) allo scopo di definire i regolamenti comuni necessari per assicurare la stabilità del sistema creditizio. Ad esso hanno aderito, fino ad oggi, le autorità centrali di oltre 100 paesi. In sintesi, ai fini del calcolo del patrimonio di vigilanza, Basilea 1 imponeva due step obbligatori:

1. ponderare l'attivo per il rischio di credito, correggendone il valore;
2. calcolare il patrimonio di vigilanza.

1.2.1 Pregi

La vigilanza bancaria passa da "limiti al fare" alla fissazione di requisiti patrimoniali, basati su una regola semplice e di immediata applicabilità: si contribuisce così al rafforzamento della solidità patrimoniale del sistema creditizio globale; inoltre Basilea 1 ha un ruolo fondamentale di stimolo alla crescita della capitalizzazione delle banche.

1.2.2 Limiti

L'evoluzione dell'attività economica e finanziaria ha però evidenziato alcuni limiti dell'accordo di Basilea 1. In particolare, l'attuale sistema sull'adeguatezza patrimoniale delle banche non considera né il diverso merito creditizio delle imprese private (per tutte le imprese la ponderazione è massima – 100% - e indistinta) né la diversa vita residua del credito, le garanzie e le eventuali coperture attivate. Oltre a essere poco equo, l'accordo del 1988 rischia di produrre effetti indesiderati. Se l'assorbimento di capitale per un prestito concesso a un cliente primario e affidabile è uguale a quello di un credito concesso a un cliente rischioso, la banca potrebbe essere spinta ad aumentare l'esposizione verso i prenditori più rischiosi dato che a essi, di solito, si applicano tassi più elevati. Allo stesso tempo, per una banca potrebbe essere conveniente cedere i prestiti di qualità migliore, per esempio attraverso operazioni di cartolarizzazione, mantenendo nel suo attivo solo i crediti di qualità più bassa.

1.3 Basilea 2

Per ovviare ai limiti del primo accordo, nel gennaio 2001 il Comitato di Basilea ha pubblicato il documento "The New Basel Capital Accord" per definire la nuova regolamentazione in materia di requisiti patrimoniali delle banche. L'obiettivo era quello di giungere, attraverso il confronto con le autorità di vigilanza dei vari paesi ed una serie di indagini quantitative, ad un testo definitivo entro la fine del 2003, termine poi slittato al 2004, dato che dopo la riunione dell'ottobre 2003 sono pervenuti al Comitato 52 commenti da parte di istituzioni ed associazioni di categoria.

Alla fine del mese di giugno del 2004 è avvenuta la pubblicazione della versione definitiva del nuovo accordo. E' stato confermato anche che il varo effettivo dell'accordo comporterà un processo a due stadi, mentre inizialmente era prevista l'attuazione unica a partire dalla fine del 2006: le nuove regole riguardanti l'approccio standardizzato e quello cosiddetto di IRB (Internal Rating Based approach), che spetta di diritto alle banche più piccole e con una struttura meno sofisticata, sono entrate in vigore alla fine dell'anno 2006, mentre si è ritenuto che fosse necessario un altro anno di sperimentazione e di analisi d'impatto per i metodi più avanzati, quelli sui quali saranno tenute a misurarsi le grandi banche internazionali, le cui regole entreranno in vigore a partire dalla fine del 2007.

1.3.1 Obiettivi

L'obiettivo principale del nuovo accordo (in sintonia con quelli precedenti) è favorire la stabilità finanziaria del sistema bancario internazionale attraverso la prudente gestione nella singola banca. A tal fine è data importanza alla regolamentazione di vigilanza per controllare i rischi della gestione bancaria.

In sintesi gli obiettivi di Basilea 2 sono:

- stabilizzare il sistema finanziario;
- favorire la parità concorrenziale;
- incentivare sistemi sempre più accurati nelle misurazioni del rischio;
- monitorare costantemente, tramite l'imprenditore, le performance gestionali delle singole imprese.

1.3.2 Principali differenze

Le principali differenze tra i due regimi regolamentari sono:

- una più stretta correlazione tra patrimonio e rischi;
- l'introduzione di nuove categorie di rischi;
- una pluralità di metodologie per il calcolo dei requisiti;
- il maggiore grado di accuratezza nella misurazione dei rischi;
- l'ampliamento delle tecniche di mitigazione dei rischi creditizi

Capitolo 2 - Basilea 2: la norma

2.1 Articolazione di Basilea 2

L'architettura del nuovo accordo di Basilea si fonda su tre pilastri:

- i) i requisiti patrimoniali minimi obbligatori;
- ii) il controllo prudenziale delle Banche Centrali;
- iii) la disciplina del mercato.

- i) Il primo dei tre pilastri, che ha per oggetto i coefficienti patrimoniali minimi, è quello che suscita il maggiore interesse dato che si propone di risolvere i limiti del precedente accordo affinando la griglia delle ponderazioni e introducendo, oltre ai rischi di credito e di mercato, il rischio operativo. Rispetto al vecchio accordo non viene modificata la misura del patrimonio di vigilanza e il coefficiente di solvibilità (> 8%), ma maggiore è la focalizzazione sui metodi di ponderazione che conduce a una più precisa individuazione dei rischi e dei metodi di copertura. Inoltre, vengono specificate nuove regole per il trattamento delle garanzie e dei cosiddetti derivati creditizi (cd. *Risk mitigans*). Gli aggiustamenti legati ai rischi di mercato sono marginali, mentre viene introdotto un requisito patrimoniale anche a fronte del rischio operativo (che non era invece contemplato nell'accordo del 1988), ovvero il rischio di perdite dirette o indirette risultanti da inadeguatezza o disfunzione della struttura organizzativa bancaria (procedure, risorse umane, sistemi interni) o da eventi di origine esterna.
- ii) Il secondo pilastro riguarda il controllo prudenziale esercitato dalle autorità di vigilanza i cui poteri non si limitano al controllo del rispetto quantitativo dell'adeguatezza patrimoniale, ma interessano pure la valutazione delle strategie della banca circa la patrimonializzazione e l'assunzione dei rischi. Dove

necessario, la Banca Centrale può richiedere una copertura patrimoniale superiore a quella minima.

- iii) Il terzo pilastro, conosciuto come disciplina di mercato, prevede che le banche osservino principi di trasparenza: tempestività e precisione informativa, trasparenza sull'adeguatezza e sulla struttura patrimoniale, trasparenza sull'esposizione al rischio sono le qualità richieste per soddisfare la conoscenza del pubblico investitore (azionisti, detentori di obbligazioni e prestiti subordinati emessi dalla banca). La *ratio* della norma è che le banche che più forniscono informazioni al mercato vedono premiata la loro trasparenza nella possibilità di ottenere finanziamenti dal mercato a tassi più bassi e condizioni più convenienti.

2.2 Il primo pilastro - Requisiti patrimoniali minimi

Basilea 2 rende il calcolo del capitale regolamentare più rappresentativo dell'effettivo rischio di perdita economica della banca migliorando la misurazione del rischio di credito per mezzo della ponderazione di ogni finanziamento in base all'effettiva rischiosità del soggetto finanziato (rischio di default). In particolare, le banche, a fronte dei rischi assunti devono detenere un ammontare minimo di capitale, cosiddetto patrimonio di vigilanza, composto da due aggregati: il patrimonio base ed il patrimonio supplementare.

Si individuano tre classi di rischi che devono essere coperti:

- 1. Rischio di credito**, cioè la probabilità che il finanziamento erogato si tramuti in perdita a causa dell'insolvenza del debitore;
- 2. Rischio operativo**, connesso alle potenziali inefficienze del sistema di controllo della banca;
- 3. Rischio di mercato**, correlato alle eventuali perdite del portafoglio.

Il calcolo del capitale bancario minimo è un rapporto dove al numeratore vi è il patrimonio di vigilanza e al denominatore la seguente formula: attività ponderate per il rischio di credito + $12,5 \times$ attività ponderate per il rischio di mercato + $12,5 \times$ attività ponderate per il rischio operativo. Tale rapporto che esprime il capitale bancario minimo non deve essere inferiore all'8%. Riassumendo:

$$\frac{(\text{Patrimonio di Vigilanza})}{RWA_{\text{credito}} + 12,5 \times [RP_{\text{mercato}} + RP_{\text{operativo}}]} \geq 8\%$$

2.2.1 Il rating

Per capire meglio come misurare il rischio bisogna capire cos'è il rating. Il rating è la valutazione del grado di rischio di inadempimento (insolvenza) del soggetto affidato, espresso attraverso un voto facente parte di una scala di graduazione (lettere e/o cifre). I fattori rilevanti nel modello di rating appartengono a tre categorie di analisi:

1. **Analisi quantitativa** (dati di bilancio degli ultimi tre esercizi);
2. **Analisi qualitativa** (dati extracontabili sull'ambiente);
3. **Analisi andamentale** (codice etico e comportamentale del richiedente credito).

L'analisi quantitativa si basa fondamentalmente su un modello statistico di regressione multipla applicato ai dati di bilancio opportunamente riclassificati per effettuare la previsione della probabilità di insolvenza. Nella sua determinazione, sono richiesti un ampio campione di imprese esaminate, l'accurata riclassificazione dei documenti di bilancio e l'applicazione di un'affidabile formula statistica. La banca individua gli elementi quantitativi di maggiore significatività per l'interpretazione della realtà economica e finanziaria unitamente al grado di rischio connesso al profilo aziendale.

A tal fine, metodologia cardine di comune adozione è l'analisi di bilancio tramite i cosiddetti *indici di correlazione* (*ROI, ROE, ROS, dilazione crediti commerciali e dilazione debiti commerciali, ecc.*), completata dall'utilizzo del rendiconto finanziario; l'analisi per quozienti infatti, seppur attuata in maniera sistemica e sistematica, non consente di analizzare la tipologia di entrate e uscite finanziarie che avrà oppure ha avuto l'impresa. Ciò impedisce di effettuare un'analisi dinamica nell'ambito finanziario e nutre l'esigenza di completare gli indici con altri strumenti di analisi per l'approfondimento della sola situazione finanziaria

L'analisi qualitativa si basa sui giudizi emessi sotto forma di risposta chiusa a questionari relativi agli aspetti qualitativi dell'impresa (qualità del management, struttura proprietaria, settore economico di riferimento, congiuntura di mercato, appartenenza a gruppi, know how aziendale).

L' analisi andamentale, solitamente, è caratterizzata da informazioni riferite a situazioni passate, ma fortemente correlate con la situazione attuale dell'impresa (come il codice etico del cliente, interrogazioni di banche dati specializzate, controllo Centrale dei Rischi per valutazione di credito complessiva, presenza di insoluti, fallimenti, protesti, ecc.). Benché non dichiaratamente la più incisiva, tale tipologia di analisi assume rilievo fondamentale nelle valutazioni operate dall'istituto in sede di concessione del credito, in quanto:

- a) assume, per la valutazione, elementi consuntivi e, pertanto, ragionevolmente certi;
- b) agevola la profilazione del cliente prendendo in considerazione tutti gli aspetti riconducibili alla volontà comportamentale.

2.2.2 Il rischio di credito

Il rischio di credito rappresenta la possibilità che si verifichino delle perdite dovute allo stato di insolvenza del debitore.

Per il calcolo dei requisiti patrimoniali minimi richiesti a fronte del rischio di credito, le banche potranno optare fra tre differenti metodologie:

- *Standard Approach*: l'istituto di credito si avvale di fattori di ponderazione standard individuati dallo stesso Accordo interbancario (Moody's – Standard & Poor's), quali categoria economica, dimensioni aziendali, ecc. e sarà quella probabilmente adottato dalle banche più piccole.

- *Metodologia IRB* (Internal rating based), che si distingue in *IRB foundation e IRB advanced*. Tale metodologia prevede invece che le banche, tipicamente quelle più grandi, costruiscano in casa il loro sistema di rating utilizzando due diverse metodologie: le banche con limitata esperienza di rating adotteranno l'approccio di base, mentre quelle con conoscenze ed esperienze più qualificate si rifaranno all'approccio avanzato.

2.2.2.1 Metodo standard

L'approccio standard comporta l'utilizzo di *rating* esterni, da parte della banca, per misurare il grado di affidabilità di diversi prenditori. Tali *rating* potranno essere forniti dalle agenzie di *rating* o da altri "raters" accettati dalle Autorità (per esempio, le agenzie di credito all'esportazione). E' importante precisare, comunque, che i "fornitori di *rating*", per essere in regola con Basilea 2, dovranno soddisfare una serie di requisiti, riguardanti in particolare la

trasparenza e l'omogeneità dei criteri adottati. Una banca, inoltre, potrà “attingere” *rating* da più fonti, ma nel rispetto di un insieme di regole volte a prevenire comportamenti opportunistici (per esempio, non sarà possibile scegliere, per ogni cliente, l'agenzia che gli assegna il *rating* più elevato, così da ridurre il requisito patrimoniale totale). A *rating* migliori corrispondono pesi più leggeri nel calcolo dei *risk-weighted assets*; coerentemente con l'impostazione di Basilea 1, inoltre, i pesi sono diversi per diverse categorie di controparti . La figura 2 (che utilizza a titolo d'esempio la scala di *rating* di Standard & Poor's) offre un quadro sintetico dei nuovi coefficienti di calcolo degli attivi pesati per il rischio.

	AAA	AAA-	AA+	AA	AA-	A+	A	A-	BBB+	BBB	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B-	Inferiore
Corporate (aziende)	20%			50%				100%					150%					
Stati Sovrani	0%			20%				50%					100%					150%
Banche	20%			50%				100%					150%					
Banche: paese d'origine	20%			50%				100%					150%					150%
Retail (Privati e PMI)	75%																	
Mutui residenziali	35%																	
Mutui commerciali	da 100% a 50%, a scelta delle Autorità nazionali																	

Figura 2

La tavola può sembrare complessa, ma risulta in realtà di facile lettura. Sulle righe sono indicate le diverse tipologie di controparti e operazioni previste da Basilea 2: aziende (“*corporate*”), stati sovrani, banche, privati (“*retail*”), mutui residenziali, mutui commerciali. Sulle colonne, i possibili *rating* assegnati alla specifica controparte. Si evince così che, ad esempio, 100 euro prestati ad un'azienda con *rating* AAA (cioè molto affidabile) equivarranno a 20 euro di *risk-weighted assets*, e condurranno dunque a un requisito patrimoniale di $20 \times 8\% = 1,6$ euro (in pratica, l'1,6% dell'esposizione nominale). Analogamente, un finanziamento di 100 euro ad uno stato sovrano con *rating* inferiore a B- (cioè molto rischioso) equivarrà, se pesato per il rischio, a 150 euro, e condurrà dunque a un fabbisogno patrimoniale di $150 \times 8\% = 12$ euro (il 12% dell'importo nominale). Le ultime due colonne della tavola meritano qualche breve precisazione. La prima riguarda le esposizioni prive di *rating*, per le quali cioè risulti impossibile reperire un giudizio emesso da un'agenzia abilitata: in tal caso, la ponderazione viene normalmente fissata al 100%, in linea con quanto richiesto, per la generalità dei prestiti a clientela, dall'accordo attuale. Si noti che in questa categoria rientrerà la grande maggioranza dei finanziamenti emessi da banche italiane: alcuni

di questi prestiti privi di *rating* avranno tuttavia diritto ad un trattamento migliore se classificabili tra le esposizioni “*retail*”. La seconda precisazione riguarda i prestiti scaduti, per i quali cioè si registra un ritardo, in un qualsiasi pagamento, di almeno 90 giorni: essendo tale ritardo sintomatico di possibili difficoltà del debitore, la ponderazione viene di norma alzata al 150%, in linea con quanto accade per le classi di *rating* più rischiose.

Qualche chiarimento si rende necessario anche per alcune righe della tabella. In primo luogo è opportuno chiarire che esistono due trattamenti dei prestiti a banche: è infatti possibile fare riferimento, alternativamente, al *rating* dell’istituto bancario che riceve il prestito, oppure a quello del Paese dove l’istituto ha la sede legale. Scegliendo questa seconda opzione, tutte le aziende di credito situate nel medesimo Stato ricevono la medesima ponderazione (per esempio 20%, se la nazione in cui hanno sede ha un *rating* pari almeno ad AA-). La scelta tra i due approcci viene rimessa alle Autorità di vigilanza nazionale: una volta selezionata una metodologia, questa dovrà essere applicata uniformemente da tutte le banche. In secondo luogo, il nuovo Accordo introduce una classe di esposizioni con clientela chiamata “*retail*”, cioè al dettaglio, riguardante i prestiti, di importo inferiore a un milione di euro, a privati e a piccole imprese. In tale classe ricadranno i crediti rotativi (per esempio, carte di credito e scoperti di conto), i prestiti personali, rateali e in leasing, più altre forme di credito (escluso l’acquisto di titoli) a favore di piccole aziende, purché soddisfino il cosiddetto “criterio del frazionamento”. Per questo tipo di crediti (a privati e PMI) risulterebbe pressoché impossibile reperire un *rating*: essi sarebbero dunque soggetti alla ponderazione piena del 100%. Tuttavia, l’accordo riconosce che tali esposizioni, di importo unitario modesto e dunque ragionevolmente diversificate, comportano un rischio minore rispetto ad un portafoglio composto di grandi crediti “*corporate*” a imprese di elevate dimensioni; conseguentemente, è previsto che ad esse si applichi, indipendentemente dall’esistenza di un *rating*, una ponderazione ridotta al 75% (un prestito di 100 euro corrisponde dunque a *risk weighted assets* per 75).

E’ inoltre prevista, sulla falsariga di quanto previsto da Basilea 1, una “pesatura” ridotta per i mutui assistiti da ipoteca sulla prima casa d’abitazione: l’attuale coefficiente del 50% viene ulteriormente ridotto al 35%. Infine, le singole autorità nazionali avranno facoltà di introdurre una ponderazione agevolata (fino al 50%) anche per gli immobili non residenziali, purché ne venga dimostrata la limitata rischiosità. I pesi indicati nella figura 2 si applicano a esposizioni non garantite. Esiste tuttavia una serie di “sconti” sui requisiti patrimoniali quando

intervengano **garanzie personali** (cui vengono sostanzialmente assimilati i derivati creditizi) o **reali**, come spiegato nel seguito.

2.2.2.2 Le Garanzie

Le **garanzie personali** sono valide solo se redatte in una forma che ne renda certa l'efficacia legale e se emesse da Stati (e altri enti pubblici assimilati), banche e altre istituzioni finanziarie vigilate, oppure società private con *rating* pari almeno ad A-. Esse comportano la cosiddetta sostituzione "garante per garantito": il calcolo dei *risk-weighted assets* avviene cioè utilizzando il coefficiente associato non alla controparte originaria, ma a quella che ha emesso la garanzia. Ad esempio, un prestito di 100 euro ad un'impresa con *rating* B (che di per sé comporterebbe una ponderazione al 150%), se assistito dalla fideiussione di una banca con *rating* AAA corrisponde a 20 euro di attivi ponderati per il rischio. L'entità della garanzia viene tuttavia ridotta in due casi: se questa scade prima del credito garantito ("*maturity mismatch*") o se è denominata in una valuta diversa ("*currency mismatch*"), e potrebbe dunque rivelarsi non pienamente capiente per effetto delle oscillazioni del cambio. La riduzione (chiamata in gergo *haircut*, letteralmente una "spuntatina ai capelli"...) dipende ovviamente dall'entità del *maturity mismatch*, o dalla volatilità del cambio.

L'effetto delle **garanzie reali** può essere computato secondo due approcci, in ordine crescente di complessità.

Il primo ("approccio semplice") è applicabile alle garanzie in contanti, oro, titoli di debito e azionari qualificati (pensiamo, ad esempio, alle azioni facenti parte di un indice come il Mib30), fondi comuni che investano esclusivamente negli strumenti ora ricordati; il secondo ("approccio integrale") si applica anche alle altre azioni quotate. In entrambi i casi, il valore di mercato delle garanzie deve essere aggiornato dalla banca almeno ogni 6 mesi. L'approccio semplice comporta la sostituzione del *risk-weight* del debitore con quello dello strumento dato in garanzia (con un possibile "pavimento" minimo al 20%); ad esempio, il già citato prestito di 100 euro ad un'impresa con *rating* B (che di per sé comporterebbe ponderazione al 150%), se assistito da un deposito di titoli di Stato con *rating* A corrisponde (cfr. ancora la figura 2) a soli 20 euro di *risk-weighted assets*. L'approccio integrale prevede che sulla parte di prestito coperta dalla garanzia reale non venga computato alcun requisito patrimoniale. L'importo della copertura, tuttavia, è pari al valore corrente della garanzia "aggiustato" verso il basso in base ad un *haircut* che dipende dalla volatilità di quest'ultima. La *ratio* di tale previsione è che una garanzia pienamente capiente oggi (per esempio, un BTP di 100 euro a fronte di un credito di uguale importo) potrebbe non esserlo più in futuro per effetto delle oscillazioni dei

corsi sul mercato secondario (dove il BTP potrebbe scendere a 95 o a 90 euro). Si prevedono dunque *haircut* più elevati per gli strumenti finanziari più rischiosi (come le azioni), più modesti per i titoli scarsamente soggetti al rischio di mercato (quali i buoni del Tesoro a breve termine). L'ammontare di questi scarti prudenziali, inoltre, si riduce al crescere della frequenza con cui la banca rivaluta le garanzie ricevute e della periodicità con cui viene richiesto al debitore di adeguarle. Gli *haircut* vengono espressamente quantificati nell'accordo, ma le banche che dispongono di modelli avanzati per l'analisi del rischio di mercato potranno essere autorizzate a utilizzare le proprie stime interne.

2.2.2.3 Metodo IRB

Si è detto che le banche maggiori potranno costruire “in casa” i propri sistemi di *rating*. Le meno sofisticate, che adotteranno l'approccio di base, si limiteranno (si fa per dire) a misurare il rischio di inadempienza delle loro controparti; le più raffinate saranno autorizzate anche a quantificare – secondo meccanismi propri, più flessibili e precisi rispetto a quelli previsti dall'approccio standard – l'effetto delle garanzie e di altri fattori di rischio.

Per comprendere a fondo la differenza tra approccio di base e avanzato, è utile ricordare che le possibili perdite future su un credito originano principalmente da tre fonti di rischio (cfr. figura 3):

1. il rischio di insolvenza, cioè il pericolo che il debitore risulti incapace – o indisponibile – ad onorare i propri impegni. Tale incapacità/indisponibilità può essere fatta coincidere con uno stato oggettivo del debitore (per esempio con la richiesta di ammissione ad una procedura concorsuale) o con una valutazione soggettiva della banca (come la classificazione del cliente in “sofferenza”). L'insolvenza rappresenta una variabile binaria (sussiste oppure non sussiste), ma la probabilità di assistere ad un default entro un certo orizzonte temporale (per esempio entro un anno) costituisce, una grandezza continua, compresa tra 0% e 100%, detta *probabilità di default* o PD. I *rating* di controparte emessi dalle agenzie specializzate, o dalle banche che costruiscono i propri sistemi di *rating* interni, non sono altro che un modo per misurare indirettamente questa probabilità, attraverso “etichette” e scale discrete (per esempio AAA, AA, A, BBB, e così via) maggiormente intuitive di quanto non sia un puro valore numerico.

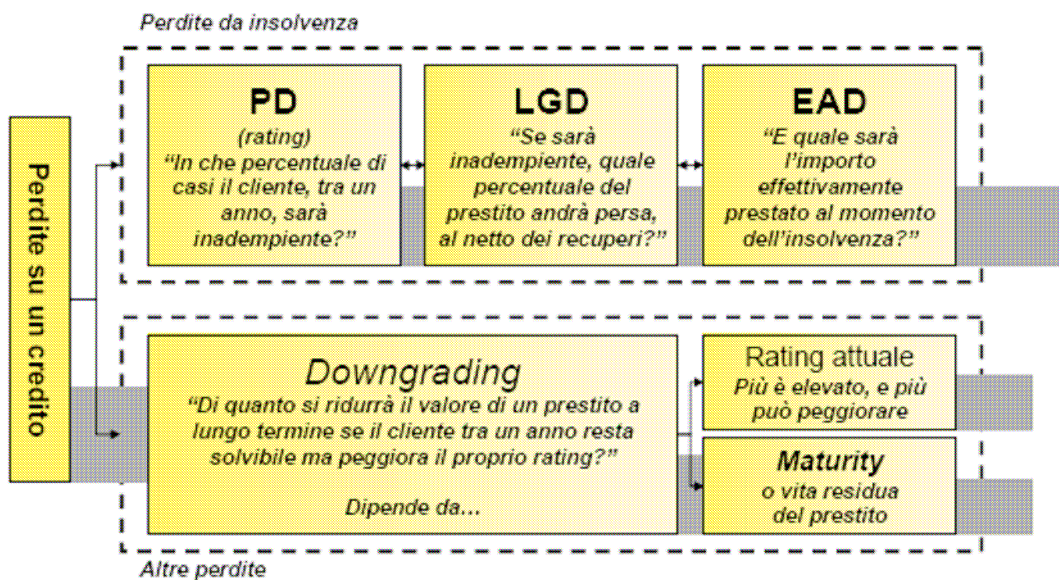


Figura 3

2. il rischio di recupero, ovvero l'incertezza relativa all'ammontare che verrà effettivamente recuperato dalla banca al termine delle procedure di contenzioso nei confronti dei debitori insolventi. A tale rischio fa riferimento il concetto di *loss given default* (percentuale di perdita in caso di default) o più brevemente LGD.

3. il rischio di esposizione, relativo all'effettivo ammontare del prestito al momento dell'insolvenza. Si tratta di un rischio tipico delle linee di credito a valore aleatorio, dove l'*exposure at default* (EAD) può differire, anche in modo sensibile, da quella corrente: si pensi ad esempio ad uno scoperto di conto corrente dove il cliente è libero di utilizzare in misura variabile il fido accordato. Per i prestiti con più lunga scadenza, esiste inoltre un rischio di *downgrading* ("retrocessione"), diverso e ulteriore rispetto a quello di *default*. Per comprendere di che si tratta, immaginiamo un credito a 10 anni la cui affidabilità viene misurata da un *rating* (diciamo AA), che esprime la sua PD nei successivi 12 mesi. Trascorso un anno, il debitore non fallisce, ma risulta sensibilmente peggiorato, al punto che il suo *rating* viene retrocesso a B, un livello di rischio assai maggiore. E' evidente che, se la banca fosse libera di rinegoziare le condizioni del prestito, richiederebbe ora uno spread di tasso più elevato, per compensare l'accresciuta rischiosità; tuttavia non può farlo, perché il prestito è stato emesso a condizioni prefissate per dieci anni. Ne consegue che il valore economico del credito si è ridotto: questa minusvalenza, tanto più elevata quanto maggiore è la vita residua del prestito (cioè il numero di anni in cui l'operazione "resterà in piedi" pagando uno spread inadeguato) rappresenta nei fatti una perdita, anche se non viene registrata su nessun mercato

secondario. Il rischio di *downgrading* cresce dunque con la vita residua (*maturity*) del prestito, ed è maggiore per le esposizioni con *rating* elevato (quelle con *rating* medio-basso infatti, oltre a essere retrocesse potrebbero anche venire “promosse” in classi migliori). PD, LGD, EAD e *maturity* rappresentano i parametri fondamentali che un sistema di *rating* deve adeguatamente misurare. Basilea 2 stabilisce che le banche ammesse ad utilizzare l’approccio di base possano stimare con proprie metodologie interne soltanto la PD delle controparti, e debbano invece fare riferimento a valori prefissati dalle Autorità per quanto riguarda LGD, EAD e *maturity*. Le banche autorizzate ad applicare l’approccio avanzato sono invece libere di misurare con metodologie proprie (di cui dovranno comunque dimostrare l’efficacia e la solidità) tutti e quattro i “profili” del rischio di credito ora ricordati, come indicato nella figura 4.

	Approccio di base	Approccio avanzato
PD	Banca	Banca
LGD	Autorità, in base a forme tecniche e garanzie reali	Banca
EAD	Autorità	Banca
Maturity	Autorità (fissa a 2,5 anni)	Banca

Figura 4

2.2.2.4 Regole per i quattro “profili” del rischio di credito

Affinché i sistemi di *rating* delle banche soggette all’accordo di Basilea conducano a requisiti patrimoniali comparabili, è necessario che i quattro “profili” ora ricordati siano definiti e misurati in modo omogeneo. Il nuovo accordo precisa dunque come si debba procedere nella stima di PD, LGD, EAD e *maturity*; mentre per la PD le indicazioni sono comuni per tutte le banche che adottano un sistema di *rating* interno, per i restanti parametri Basilea 2 fornisce indicazioni separate per l’approccio di base e per quello avanzato.

PD – Con riguardo alla stima della PD, Basilea 2 non entra nel merito di come debba essere costruito il sistema di *rating* di una banca. Non specifica quindi quali indicatori (per esempio

quali indici di bilancio) debbano essere utilizzati nell'assegnazione dei *rating*, e tanto meno obbliga le banche ad adottare sistemi automatici, basati su tecniche statistiche di *scoring*; ciò che chiede, piuttosto, è che i criteri di costruzione del *rating*, così come le basi di dati utilizzate, siano documentati e archiviati in modo trasparente, utilizzati con piena cognizione di causa e rivisti periodicamente in base alla loro efficacia passata. Alle diverse classi della scala di *rating* interna dovranno essere associati valori crescenti di PD in base all'esperienza passata della banca (cioè alle frequenze di default empiricamente osservate, per le diverse classi, negli anni precedenti). In questo lavoro di "collegamento" tra classi di *rating* e valori di PD, le banche potranno aiutarsi anche con i risultati di modelli statistici (se presenti), o con le indicazioni (quando disponibili) provenienti da agenzie di *rating* esterne.

ESEMPIO DI SCALA DI RATING

S&P	Scala interna	PD
AAA	1	0,01%
AA+	2	0,02%
AA	3	0,03%
AA-	4	0,04%
A+	5	0,05%
A	6	0,07%
A-	7	0,09%
BBB+	8	0,13%
BBB+	9	0,18%
BBB-	10	0,32%
BB+	11	0,53%
BB	12	0,93%
BB-	13	1,57%
B+	14	2,64%
B	15	4,46%
B-	16	7,52%
CCC	17	13,00%
CCC	18	26,00%

La PD associata alle diverse classi di *rating* dovrà prendere a riferimento una definizione di default ben precisa, concordata a livello internazionale. In base a tale definizione si ha default del prestatore al ricorrere di *almeno una* tra due condizioni:

- la prima di tipo soggettivo (la banca ritiene improbabile che il debitore adempia in pieno alle sue obbligazioni) ;
- la seconda di tipo oggettivo (sussiste un ritardo nei pagamenti di almeno 90 giorni).

Mentre la prima condizione ricalca, a grandi linee, il concetto di “sofferenza”, largamente diffuso nella prassi e nella normativa italiana, la seconda risulta meno familiare per le nostre banche, e potrebbe introdurre una profonda discontinuità nelle statistiche relative al rischio di credito. Per attenuare tali discontinuità, le Autorità italiane pensano di prolungare da 90 a 180 giorni il ritardo minimo nei pagamenti oltre il quale un prestito verrà considerato in default; tale estensione avrà carattere temporaneo (5 anni dall’entrata in vigore di Basilea 2) per i finanziamenti alle imprese, mentre potrà essere definitiva per i prestiti di tipo “*retail*” e agli stati sovrani. La probabilità di default andrà inoltre misurata su un orizzonte di un anno, non potrà mai scendere sotto lo 0,03% (tranne che per gli Stati sovrani) e dovrà rappresentare un valore medio di lungo periodo (a evitare che sistemi di *rating* costruiti durante una fase positiva del ciclo economico possano rivelarsi eccessivamente ottimistici nello stimare gli effetti di una recessione).

LGD - La misura della LGD seguirà criteri diversi a seconda che la banca abbia adottato l’approccio di base o avanzato. Nel primo caso, sarà necessario fare riferimento ad una griglia di valori prefissati, che varieranno in funzione delle garanzie reali associate ai singoli prestiti. In particolare, si partirà da un valore-base: il 45% (45 euro persi ogni 100 prestati) per tutti i generici prestiti non garantiti. Tale valore aumenterà al 75% per i prestiti subordinati (il cui rimborso, cioè, è subordinato alla preventiva soddisfazione di tutti gli altri creditori del fallito); ma potrà anche ridursi, in presenza di strumenti finanziari ottenuti in garanzia, secondo il meccanismo dell’approccio integrale (cioè degli *haircut*).

Inoltre, saranno ammissibili (e porteranno ad una riduzione della LGD) anche altre tipologie di garanzie reali, non ammesse nell’approccio standard, e che per questo motivo prendono il nome di “garanzie reali *dei rating interni*”. Si tratta di proprietà immobiliari, capitale fisico e effetti rappresentativi di crediti commerciali. In particolare:

- Per le proprietà immobiliari, la garanzia è considerata solo se pari almeno al 30% del valore prestato. Affinché possa essere considerata pienamente capiente essa dovrà essere pari almeno al 140% dell’importo del prestito: in tal caso, la LGD sul prestito potrà ridursi al 35%. Nel caso il valore della garanzia sia superiore al 30%, ma inferiore al 140%, la riduzione della LGD dal 45% (valore generico) al 35% spetterà solo *pro quota*.

- Anche nel caso del capitale fisico (impianti, macchinari, ecc.) valgono il limite minimo del 30% e quello massimo del 140%; la LGD non potrà comunque ridursi al di sotto del 40%.
- Per i documenti rappresentativi di crediti commerciali (per esempio, fatture da scontare) non esiste un livello minimo di copertura, ma perché la garanzia sia ritenuta pienamente capiente (e la stima della LGD possa essere ridotta, dal 45% al 35%) essa dovrà ammontare almeno al 125% dell'esposizione garantita. Valori inferiori consentiranno una riduzione parziale della LGD, su valori compresi tra il 35% e il 45%.

Se deciderà di adottare l'approccio avanzato ai *rating* interni, la banca sarà libera di costruirsi un proprio sistema di misura della *loss given default*, articolato secondo una scala di più gradini, cui corrisponderanno valori di LGD crescenti. Le diverse tipologie di operazioni potranno essere ricondotte ad un particolare gradino della scala sulla base di attributi come la forma tecnica (per esempio, ad uno sconto di effetti potrebbe essere associato un valore della LGD meno elevato che a un generico scoperto in conto corrente), l'ammontare delle garanzie o altre variabili di cui la banca possa dimostrare, sulla base dei dati passati, la significatività. Le LGD associate alle diverse classi della scala dovranno essere stimate facendo riferimento all'esperienza storica della banca, utilizzando valori medi di lungo periodo e tenendo conto del fatto che le LGD potrebbero essere più elevate della media proprio quando l'economia è in recessione, e i default si fanno più frequenti. Inoltre, le LGD passate, da usare come stima delle perdite future, dovranno essere misurate facendo riferimento ad una definizione economica, e non meramente contabile, del recupero. Ciò significa che l'importo recuperato dalla banca sulle partite in *default* emerse negli anni precedenti dovrà essere aggiustato verso il basso per tenere conto dei costi legali e amministrativi sostenuti, oltre che del valore finanziario del tempo intercorso tra il passaggio a *default* e l'effettivo incasso del denaro. In generale, le banche che adotteranno l'approccio avanzato saranno libere di indicare qualunque valore di LGD per i diversi prestiti (purché siano in grado di dimostrarne, dati alla mano, l'attendibilità); l'unica eccezione è rappresentata dai prestiti a privati garantiti da immobili residenziali, per i quali la LGD non potrà essere inferiore al 10%.

EAD - Per quanto riguarda la misura della EAD (exposure at default) e del rischio di esposizione, l'approccio di base prevede una serie di regole fisse, comuni anche all'approccio

standard. In particolare, il requisito patrimoniale dovrà essere calcolato prendendo a riferimento le esposizioni correntemente utilizzate dal cliente (per cassa o per firma), ma anche i margini disponibili su linee di credito non prontamente revocabili. Per quanto riguarda le prime, andrà considerato l'intero valore contabile delle esposizioni per cassa (al lordo di eventuali svalutazioni analitiche, che potranno tuttavia essere utilizzate come componente del patrimonio), mentre le esposizioni per firma andranno pesate per un "fattore di conversione" minore o uguale a uno.

Maturity - Per le banche che adotteranno il metodo di base, la vita residua (*maturity*) di tutti prestiti sarà considerata fissa, e pari a 2,5 anni. Nell'approccio avanzato, invece, la *maturity* di ogni credito andrà calcolata come media ponderata dei tempi mancanti ai diversi pagamenti contrattualmente previsti (ad esempio, i versamenti di interessi e il rimborso del capitale), ognuno ponderato per il relativo importo. La vita residua così calcolata dovrà comunque essere compresa tra uno e cinque anni: durate minori saranno ammesse soltanto per particolari tipologie di transazioni (per esempio, le operazioni garantite legate a "pronti contro termine" o al regolamento di titoli).

2.2.2.5 Funzione di ponderazione

Nell'approccio dei *rating* interni, purtroppo, il meccanismo di calcolo che "trasforma" PD, LGD, EAD e *maturity* in capitale è piuttosto complesso; soprattutto in confronto alla semplice regola (8% dei *risk-weighted assets*) utilizzata nell'accordo attuale e nel nuovo approccio standard. LGD e EAD entrano nel calcolo del requisito patrimoniale *in modo direttamente proporzionale*. Questo significa che, ad esempio, un raddoppio dell'esposizione (diciamo da 100 a 200 euro) comporta un'analoga variazione del patrimonio minimo obbligatorio; e che, similmente, un prestito con LGD del 40% consuma la metà del capitale assorbito da un credito identico, ma con LGD del 80%. Il trattamento di *maturity* e PD, invece, non è così immediato. Per quantificare gli effetti della *maturity* (che, ricordiamo, influenza il rischio di "retrocessione" del prestito in una classe di *rating* peggiore), il comitato di Basilea ha svolto un sondaggio presso un campione di grandi banche internazionali; ha quindi elaborato una funzione matematica che rappresenta una sorta di "via di mezzo" tra le prassi seguite da queste grandi banche.

Questa funzione (detta *maturity adjustment*) "ritocca" verso l'alto il capitale associato a un prestito, in modo via via più sensibile quanto più: a) il prestito ha una vita residua elevata (se la *maturity* del prestito è pari a un anno, l'effetto dell'aggiustamento è nullo); b) il prestito si trova, oggi, in una classe di *rating* migliore, cioè con PD bassa (ricordiamo, infatti, che il

rischio di *downgrading* è più pesante per i crediti che, oggi, risultano maggiormente affidabili).

Per quantificare PD è necessario introdurre il concetto di perdita inattesa, definita attraverso il concetto di “perdita massima probabile” associata ad un certo livello di sicurezza.

Disponendo di un modello matematico, è possibile determinare il valore massimo *probabile* che copre una certa percentuale desiderata di casi (per esempio il 99%, lasciando scoperto soltanto un 1% di casi, i peggiori): questa percentuale è detta livello di sicurezza, o di confidenza. Volendo rendere la banca più sicura sarà necessario rivedere al rialzo il livello di confidenza (per esempio, aumentando al 99,5% la percentuale di casi coperti), dunque la massima perdita probabile, e di conseguenza accantonare più capitale a fronte delle possibili perdite. Basilea 2, volendo limitare allo 0,1% il rischio che il capitale non sia capiente rispetto alle perdite, fissa il livello di confidenza su un valore molto virtuoso: il 99,9%. Date le caratteristiche (PD, LGD, EAD, *maturity*) dei crediti inseriti nel portafoglio, e dato il livello di confidenza desiderato (99,9%) il modello matematico di misura dei rischi adottato dagli estensori del nuovo accordo – per poter calcolare la massima perdita probabile, e dunque indicare quanto capitale va messo da parte – ha bisogno di un’ultima informazione. In effetti, la rischiosità di un portafoglio crediti dipende anche dal suo livello di diversificazione, cioè dall’attitudine dei diversi prestiti che lo compongono a “fallire insieme”.

Un portafoglio ben diversificato (composto da finanziamenti a imprese che risentono del ciclo economico in misura diversa e incorrelata) risulta infatti meno rischioso (a parità di PD, LGD, EAD, *maturity* dei prestiti) di un portafoglio costituito da imprese fortemente imparentate tra loro (ad esempio perché appartenenti allo stesso gruppo, al medesimo settore, ad un’unica area geografica). Questo perché, se la correlazione tra debitori è modesta, le difficoltà di alcuni saranno, mediamente, compensate dalle fortune di altri, e le possibili perdite totali tenderanno a oscillare entro un *range* di valori abbastanza limitato; se invece tutte le imprese affidate risentono contemporaneamente dei medesimi fattori di crisi, allora c’è il rischio che le perdite totali possano impennarsi verso valori assai cospicui.

Per questo motivo, a parità di livello di confidenza prescelto, la massima perdita probabile (e dunque il capitale richiesto da Basilea 2), può assumere valori più (meno) elevati se i singoli prestiti sono più (meno) correlati tra loro. Per tradurre PD, LGD, EAD, *maturity* e livello di confidenza in un ammontare di capitale, il modello matematico adottato dagli autori del nuovo accordo ha dunque bisogno che venga specificato il livello di correlazione tra i prestiti. A questo proposito, Basilea 2 – non potendo entrare nel merito della composizione dei

portafogli di prestiti delle singole banche – adotta alcune ipotesi semplificatrici, e fissa valori di correlazione costanti per alcune grandi “famiglie” di prestiti.

Più esattamente:

- viene utilizzata una correlazione abbastanza elevata (24%) per i portafogli di prestiti alle grandi imprese (“*corporate*”) di elevata qualità. Si ritiene infatti che le grandi aziende con un buon *rating* possano fallire soprattutto a causa di problemi congiunturali di tipo macroeconomico, che colpiscono dunque, contemporaneamente, tutte le imprese;
- la correlazione utilizzata è minore (il valore può scendere fino al 12%) per le grandi imprese (“*corporate*”) di qualità inferiore. Per queste, infatti, si ritiene che il default possa dipendere non solo da problemi macroeconomici, ma anche da difficoltà e inadeguatezze gestionali proprie del singolo imprenditore, dunque incorrelate dall’andamento delle altre aziende;
- questi due valori estremi (24% per le imprese ad alto *rating*, 12% per quelle meno affidabili) vengono entrambi ridotti, e possono scendere rispettivamente fino al 20% e all’8%, per le imprese di dimensioni mediopiccole, con fatturato non superiore a 50 milioni di euro (dette SME, cioè *small-medium enterprises*, di tipo *corporate*). Questo perché anche per le imprese più piccole, come per quelle a basso *rating*, si presume che l’insolvenza origini più spesso da problemi ed errori individuali della gestione, e più raramente da difficoltà congiunturali di tipo macroeconomico, comuni a tutti gli affidati;
- la correlazione è ancora minore (dal 17% per i soggetti con miglior *rating*, al 2% per le controparti più rischiose) nel caso di prestiti a privati o a imprese molto piccole (“*retail*”); il valore scende ancora (l’intervallo diventa dal 11% al 2%) se i prestiti sono erogati sotto forma di carte di credito o altri finanziamenti al consumo rotativi ad alto margine; viene invece bloccato al 15%, indipendentemente dal *rating* della controparte, nel caso di mutui sulla prima casa.

Per ognuno di questi valori di correlazione, il modello utilizzato dagli estensori di Basilea 2 è finalmente in grado di determinare (attraverso una formula matematica che è riportata nel

testo dell'accordo), quanto capitale sia necessario per coprire la massima perdita probabile (perdite attese più perdite inattese) generata da un prestito di un euro, con LGD unitaria, data la sua PD. Questo valore viene aggiustato moltiplicandolo per la vera EAD del prestito (così da generalizzare il risultato a crediti di valore diverso da un euro) e per la sua effettiva LGD (per tener conto della possibilità che parte del contenzioso possa essere recuperato); il risultato viene infine corretto per il "maturity adjustment".

In definitiva:

Funzione di ponderazione = perdita massima probabile x LGD x EAD x maturità adjustment

Il prodotto di questi quattro fattori viene chiamato "funzione di ponderazione", e fornisce la quantità di capitale minimo obbligatorio che la banca deve detenere a fronte di un prestito, date le sue caratteristiche.

2.2.2.6 Corporate, retail, piccole e medie imprese

Come già detto, il modello matematico usato da Basilea 2 ha bisogno di un'ipotesi sul grado di "parentela" (correlazione) dei diversi prestiti e gli estensori del nuovo accordo hanno adottato ipotesi distinte per diverse "famiglie" di crediti. In particolare abbiamo incontrato le seguenti tipologie di prestiti:

- portafoglio *corporate*, composto da prestiti a grandi imprese con fatturato superiore ai 50 milioni di euro. Sono le controparti maggiormente correlate (la correlazione può salire fino al 24%), dunque più rischiose (per dato livello di PD, EAD, LGD e *maturity*). A questi prestiti sono assimilate (viene dunque utilizzata la medesima funzione di ponderazione) anche le esposizioni verso banche e Stati sovrani;
- portafoglio *SME corporate*, composto da prestiti a imprese con fatturato inferiore ai 50 milioni di euro (ma non abbastanza piccole da essere inserite nel portafoglio *retail* di cui si dirà tra breve). Si tratta di controparti meno correlate tra loro rispetto alle grandi imprese, e che perciò hanno diritto ad una funzione di ponderazione meno "severa". Lo "sconto" è tanto più tangibile quanto più basso è il fatturato;
- portafoglio *retail*, composto da prestiti a privati e piccole imprese. Si tratta di controparti ancora meno correlate tra loro, per le quali dunque il requisito patrimoniale

(a parità di PD, LGD, EAD e *maturity*) sarà ancora meno severo che nei casi precedenti. I valori di correlazione adottati per questo portafoglio sono più bassi che per il *corporate*, ma variano a seconda della forma tecnica con cui è emesso il prestito.

E' dunque necessario distinguere le esposizioni *retail* in tre sottogruppi, ad ognuno dei quali corrisponde una specifica funzione di ponderazione:

- a) carte di credito e altri finanziamenti rotativi a privati con alti margini;
- b) mutui prima casa;
- c) altro *retail*. Le piccole imprese possono essere incluse nel portafoglio *retail* (e in tal caso prendono il nome di “SME *retail*”) se i relativi prestiti vengono gestiti come crediti al dettaglio (cioè “per grandi numeri”, come parte di un portafoglio omogeneo e non in maniera fortemente personalizzata) e se l’esposizione totale del gruppo bancario nei confronti della singola impresa o gruppo non supera il milione di euro.

2.2.2.7 Altri portafogli

I portafogli *corporate*, SME e *retail*, così come quelli contenenti prestiti a banche o a Stati sovrani, non esauriscono le possibili tipologie di crediti previste da Basilea 2. Il nuovo accordo fornisce infatti indicazioni specifiche sul trattamento di una serie di portafogli per così dire “minori”, ma ugualmente importanti. In questo paragrafo esaminiamo tali portafogli in modo sintetico e necessariamente impreciso.

Azioni – Se i crediti rappresentano un rischio, a maggior ragione ciò è vero per l’investimento in capitale azionario. Se esso avviene per finalità di *trading* (cioè nell’intento di conseguire plusvalenze da negoziazione nel breve termine), allora ricade sotto il regime di requisiti patrimoniali introdotto nell’accordo di Basilea 1 con un emendamento del 1996, e sostanzialmente riconfermati da “Basilea 2”. Il nuovo accordo detta invece ulteriori regole per il caso di investimenti stabili, orientati al lungo periodo. Vengono proposti tre approcci: l’approccio semplice, che prevede due ponderazioni (300% e 400%) per azioni quotate e non quotate; l’approccio “dei modelli interni” che consente alle banche, se dotate di adeguati schemi di calcolo del rischio di mercato, di adottare le proprie stime del rischio, soggette a un “pavimento” minimo; l’approccio PD/LGD, che suggerisce di utilizzare, per le azioni di un’impresa, la stessa PD associata ai prestiti ad essa erogati, ma una LGD particolarmente severa (90%).

Crediti commerciali acquistati (“purchased receivables”) – Si tratta di partite di crediti commerciali cedute in blocco alla banca (di norma *pro soluto*) da un’impresa (pensiamo ad esempio ad una compagnia telefonica che cede i crediti rappresentati dalle bollette dei clienti). In questo caso, vista la difficoltà di valutare il merito creditizio dei singoli debitori ceduti, è ammesso un trattamento “per *pool*” simile, per certi versi, a quello indicato per il portafoglio *retail*.

Prestiti specifici (“specialized lending”) - Si tratta di prestiti, di norma ad una società creata *ad hoc* e priva di attività materiali proprie, finalizzati alla realizzazione di opere e progetti, o all’acquisizione di specifiche attività, e per i quali la speranza di rimborso non poggia tanto sull’autonoma capacità finanziaria del debitore, quanto sul reddito prodotto proprio dalle opere, dai progetti o dalle attività acquisite. Essi includono il *project financing*, l’acquisto di attivi a destinazione specifica (per esempio, flotte di aerei), l’acquisto di merci e materie prime, la realizzazione o l’acquisto di immobili per finalità d’investimento. In tutti questi casi, gli estensori del nuovo accordo, rendendosi conto di quanto sia difficile per le banche emettere un *rating* nei confronti di società neo-costituite e orientate a una sola attività, offrono la possibilità di avvalersi di una “griglia” di classificazione semplificata, riportata nel testo dell’accordo. Un caso particolare riguarda la realizzazione o l’acquisto di immobili commerciali il cui valore sia soggetto a un’elevata volatilità (ad esempio, complessi destinati a uffici in aree urbane di nuovo insediamento): in questo caso, la griglia semplificata comprende pesi particolarmente severi, ed il suo utilizzo è sostanzialmente obbligatorio.

Cartolarizzazioni – Le operazioni di cartolarizzazione (*securitisation*) consistono nella cessione di crediti *pro soluto* ad una nuova società (*special purpose entity*) che si finanzia emettendo *tranches* di obbligazioni dotate di diversa *seniority*, cioè connotate da un diverso grado di priorità nel rimborso in caso di fallimento. Un istituto creditizio può investire nelle obbligazioni create dalla cartolarizzazione di crediti di un’altra banca; più spesso, tuttavia, investe nei *bond* originati dalla *securitisation* dei suoi stessi crediti, tenendo per sé le *tranches* più rischiose, cioè quelle con minor *seniority* (dette *junior* o *equity tranches*), per assicurare gli altri investitori. Il meccanismo della *seniority* fa sì che una banca, pur avendo ceduto crediti a una *special purpose entity* di cui acquista solo in parte le obbligazioni, può di fatto conservare su di sé tutte le perdite originate dal portafoglio ceduto. Basilea 2 dedica molto spazio al calcolo dei coefficienti patrimoniali sull’investimento in *tranches* obbligazionarie originate da cartolarizzazioni, proponendo diversi approcci, di varia complessità. Il principio

di base, comunque, è che se la banca, attraverso l'acquisto di *tranches junior*, mantiene su di sé il rischio dell'intero portafoglio cartolarizzato, allora deve continuare a detenere capitale come se i crediti non fossero stati ceduti. Diversamente, il requisito patrimoniale verrà graduato in proporzione alla quota di rischio effettivamente trasferita agli altri obbligazionisti della *special purpose entity*.

2.2.3 Rischio operativo

Il rischio operativo è una novità rispetto agli accordi di Basilea precedenti. Può essere definito come il rischio di perdite derivanti da eventi esterni avversi oppure da comportamenti del personale, da processi aziendali o da sistemi inadeguati.

Sono quindi fattori di rischio operativo:

- le frodi,
- le carenze informatiche,
- i procedimenti contenziosi in corso,
- le sanzioni subite,
- la perdita della integrità e sicurezza fisica di persone e beni patrimoniali.

Con riferimento al rischio operativo, a livello internazionale, esso è stato definito come “il rischio di perdite derivanti da disfunzioni a livello di procedure, personale e sistemi interni, oppure da eventi esogeni. Tale definizione include il rischio giuridico, ma non quelli strategico e di reputazione”.

L'introduzione di un requisito è motivata dal cambiamento dell'operatività delle banche, con l'aumento del peso delle attività non tradizionali e di intermediazione finanziaria, che espongono maggiormente a tale tipologia di rischi. In questi ultimi anni, il dibattito sviluppatosi in sede internazionale sulle migliori modalità di misurare e gestire tali rischi ha fortemente incentivato le banche ad aumentare la comprensione del fenomeno, anche attraverso una raccolta più sistematica delle scarse informazioni disponibili, a elaborare sistemi di misurazione più oggettivi ed affidabili, a sviluppare tecniche di mitigazione appropriate. Anche in tal caso vi sono tre metodi di calcolo (ma risulta evidentemente molto difficile proporre un sistema di misura di questi rischi che possa essere adottato in modo uniforme da tutte le banche) dai più semplici ai più avanzati:

- metodo “Basic Indicator”;
- metodo standardizzato (o metodo standardizzato alternativo);

- metodi avanzati di misurazione (AMA).

2.2.3.1 Metodo Basic Indicator

Il primo approccio (“**basic indicator approach**”) richiede alle banche di detenere, a fronte del rischio operativo, un ammontare di capitale pari al 15% del margine d’intermediazione medio dell’ultimo triennio. La ratio è che banche più grandi, con un “fatturato” più elevato, sono proporzionalmente soggette a maggiori rischi. Questa metodologia è di rapida applicazione, ma molto criticabile. Da un lato, non tiene conto del fatto che alcune aree di attività della banca sono più vulnerabili di altre al rischio operativo (per esempio, la negoziazione titoli comporta elevati margini d’incertezza connessi a errori umani, a frodi e al regolare funzionamento delle procedure elettroniche di regolamento, mentre la raccolta di depositi a risparmio presenta rischi assai più contenuti); dall’altro, non “premia” in nessun modo le banche che investono in procedure di controllo del rischio operativo più sofisticate.

2.2.3.2 Metodo standardizzato

Per tenere conto della prima critica, Basilea 2 introduce il secondo approccio, detto “**approccio standard**” (da non confondersi con l’approccio standard al rischio di credito). Esso prevede che il margine d’intermediazione della banca venga sezionato in otto linee operative: *corporate* finance, negoziazioni e vendite di strumenti finanziari, servizi di pagamento, commercial banking, gestioni fiduciarie, *retail* banking, asset management, negoziazione di titoli al dettaglio. Per le prime tre, visto il loro maggior contenuto di rischio, il coefficiente del 15% viene alzato al 18%; simmetricamente, il coefficiente scende al 12% per le ultime tre, ritenute meno rischiose.

2.2.3.3 Metodi AMA

Di fronte alla seconda critica, il comitato di Basilea ha deciso di autorizzare anche un terzo approccio, chiamato “**approccio avanzato**”. Diversamente che per il rischio di credito, tuttavia, le componenti, i parametri e criteri di calcolo del capitale dell’approccio avanzato non vengono indicati espressamente: ci si limita invece a prevedere una serie di requisiti minimi, che dovranno essere soddisfatti dai sistemi “avanzati” realizzati dalle singole banche, affinché questi siano utilizzabili per il calcolo dei requisiti patrimoniali obbligatori. Ad esempio, il sistema dovrà essere in grado di coprire un elenco di tipologie di perdite operative

espressamente indicato dal nuovo accordo, dovrà misurare i singoli fattori di rischio in modo sufficientemente capillare, dovrà determinare il patrimonio in misura tale da coprire perdite attese e inattese, dovrà basarsi su dati storici e processi di analisi credibili, trasparenti, ben documentati e verificabili.

La scelta di non specificare uno schema di misurazione preciso, ma solo dei requisiti minimi, risponde a due finalità: da un lato, si prende atto del fatto che le tecniche di stima del rischio operativo sono ancora molto giovani, e si vuole evitare di “congelarle” in una fotografia che potrebbe essere scavalcata, nei prossimi anni, da prassi operative più evolute; dall’altro, si vuole incentivare le banche ad investire in queste tecniche senza vincolarle ad una particolare soluzione tecnica.

E’ importante osservare che il capitale minimo previsto da Basilea 2 a fronte del rischio operativo rappresenta un requisito patrimoniale nuovo, che andrà a sommarsi a quello sul rischio di credito. Di conseguenza, anche se nel nuovo accordo un prestito dotato di un buon *rating* potrà richiedere un ammontare di capitale sensibilmente inferiore al “vecchio” 8% (a maggior ragione se si tratta di un’erogazione a piccole e medie imprese), è necessario ricordarsi che esso porterà con sé anche un fabbisogno patrimoniale legato al rischio operativo (nel metodo “basic”, ad esempio, tale fabbisogno sarà pari al 15% del contributo del prestito al margine d’intermediazione). Il risultato complessivo potrà dunque attestarsi anche su valori superiori al 8% previsto da Basilea 1.

2.2.4 Rischio di mercato

Le perdite sul portafoglio crediti non rappresentano l’unica forma di rischio finanziario cui vanno soggette le banche. In particolare, negli ultimi anni l’enorme sviluppo dei mercati finanziari e degli strumenti derivati ha accresciuto la possibilità di perdite legate al mutato valore di mercato degli strumenti finanziari, incluse le posizioni in valuta estera. Questa tipologia di rischi (“rischi di mercato”) è stata inclusa nell’accordo di “Basilea 1” nel 1996, con un emendamento che obbliga le banche a detenere un ulteriore cuscinetto di capitale a fronte delle possibili minusvalenze su cambi e sul portafoglio di “trading” (cioè sul complesso degli strumenti finanziari detenuti per conseguire, nel breve termine, profitti da negoziazione). Per i rischi di mercato l’Accordo sul Capitale prevede due distinte metodologie:

- una standardizzata;
- una basata sulle tecniche di valutazione adottate dalle banche (modelli interni).

2.3 Secondo pilastro - Processo di controllo prudenziale

Il processo di controllo prudenziale è inteso non solo a garantire che le banche dispongano di un capitale tale da sostenere tutti i rischi connessi con la loro attività, ma anche ad incoraggiarle nell'elaborazione e nell'uso di strumenti migliori per monitorare e gestire tali rischi. Il processo di controllo prudenziale individua nell'alta direzione la responsabilità di elaborare processi interni di valutazione del capitale e nello stabilire obiettivi patrimoniali proporzionati al profilo di rischio e al sistema di controllo della banca. L'alta direzione ha la responsabilità di assicurare che la banca disponga di un capitale tale a fronteggiare i propri rischi anche al di là dei livelli minimi richiesti. Gli organi di vigilanza sono tenute a verificare il modo in cui le banche determinano il proprio fabbisogno di capitale in relazione ai rischi assunti e intervenire ove necessario. Questa reciprocità è intesa a promuovere un migliore dialogo tra banche e autorità di vigilanza, affinché al manifestarsi di carenze possano essere presi provvedimenti per ridurre il rischio o ripristinare i livelli patrimoniali.

In breve, il controllo dell'adeguatezza patrimoniale della banca definisce i compiti delle autorità nazionali di supervisione nell'applicare la regolamentazione di Basilea 2 e Stabilisce criteri di trasparenza e responsabilità.

Il comitato ha individuato quattro principi chiave del controllo prudenziale

- 1° principio: Procedimento per la valutazione dell'adeguatezza patrimoniale
- 2° principio: Riesame della procedura di valutazione dell'adeguatezza patrimoniale
- 3° principio: Dotazione patrimoniale superiore ai coefficienti minimi obbligatori
- 4° principio: Intervento delle autorità di vigilanza se il patrimonio della banca diminuisce oltre i limiti

2.3.1 I quattro principi del controllo prudenziale

Principio 1 - Le banche dovrebbero disporre di un procedimento per valutare l'adeguatezza patrimoniale complessiva in rapporto al profilo di rischio e di una strategia per il mantenimento dei livelli patrimoniali.

Le caratteristiche principali di un processo sono le seguenti:

1. supervisione da parte del consiglio di amministrazione e dell'alta direzione
2. corretta valutazione del capitale

3. approfondita valutazione dei rischi
4. monitoraggio e sistema di reporting
5. verifica dei controlli interni

Principio 2 - Le autorità di vigilanza dovrebbero riesaminare e valutare il procedimento interno di determinazione dell'adeguatezza patrimoniale delle banche e le connesse strategie, nonché la loro capacità di monitorare e assicurarne la conformità con i requisiti patrimoniali obbligatori. Le autorità di vigilanza dovrebbero adottare appropriate misure prudenziali qualora non siano soddisfatte dei risultati di tale processo

La revisione periodica può prevedere una combinazione dei seguenti elementi:

1. verifiche o ispezioni in loco
2. controlli cartolari
3. incontri con i responsabili aziendali
4. esame del lavoro condotto dai revisori esterni
5. segnalazioni periodiche

Principio 3 - Le autorità di vigilanza auspicano che le banche operino con una dotazione patrimoniale superiore ai coefficienti minimo obbligatori e dovrebbero avere la facoltà di richiedere alle banche di detenere un patrimonio superiore a quello minimo regolamentare

Le autorità di vigilanza dovranno considerare se siano adeguatamente coperte le particolari caratteristiche dei mercati rientranti nella loro competenza istituzionale. In linea generale, esse richiederanno (o proporranno) alle banche di operare con una dotazione patrimoniale superiore a quella minima obbligatoria. Le banche dovrebbero mantenere tale margine aggiuntivo per le seguenti ragioni:

- i livelli minimi del primo pilastro saranno stabiliti con l'intento di raggiungere un grado di affidabilità creditizia sui mercati inferiore a quello ricercato da molte banche per ragioni soggettive. Ad esempio, le banche internazionali desiderano in genere ottenere rating elevati da parte di agenzie riconosciute su scala mondiale. Non è pertanto improbabile che, per motivi di competitività, le banche scelgano di operare al di sopra dei requisiti minimi previsti dal primo pilastro;

- nell'ambito della normale operatività cambieranno tipologia e volume delle attività, e con essi i requisiti a fronte dei diversi rischi, provocando variazioni nel coefficiente patrimoniale complessivo;
- la raccolta di capitale aggiuntivo da parte delle banche potrebbe rivelarsi onerosa, specie ove debba essere effettuata rapidamente o in condizioni di mercato avverse;
- scendere al di sotto del patrimonio minimo richiesto non è un problema di poco conto per una banca. Essa potrebbe trovarsi in situazione irregolare per ciò che attiene all'osservanza della normativa e/o essere soggetta a un intervento di vigilanza non discrezionale da parte dell'autorità;
- potrebbero esservi rischi specifici a livello di singola banca o, più in generale, attinenti all'economia nel suo complesso non contemplati dal primo pilastro.

Gli organi di vigilanza dispongono di vari mezzi per assicurare che le singole banche operino con un'adeguata dotazione di capitale. Essi potrebbero, fra l'altro, fissare soglie di intervento e di obiettivo in termini di coefficienti patrimoniali, ovvero individuare soglie al di sopra dei requisiti minimi per stabilire il grado di capitalizzazione di una banca (ad esempio, ben capitalizzata e adeguatamente capitalizzata).

Principio 4 - Le autorità di vigilanza dovrebbero cercare di intervenire in una fase precoce per evitare che il patrimonio di una determinata banca scenda al di sotto dei livelli minimi compatibili con il suo profilo di rischio ed esigere l'adozione di pronte misure correttive se la dotazione di patrimonio non viene mantenuta o ripristinata

Nella eventualità che le autorità preposte temano che una banca non rispetti i principi prudenziali sopra descritti, esse dovrebbero considerare varie linee di azione. Queste potrebbero consistere nell'intensificare la vigilanza sull'istituto in questione, porre restrizioni al pagamento di dividendi, richiedere l'approntamento e l'attuazione di un soddisfacente piano di reintegro del patrimonio, esigere l'immediato apporto di nuovo capitale. Le autorità di vigilanza dovrebbero poter impiegare discrezionalmente gli strumenti ritenuti più adatti alla situazione della banca e al suo contesto operativo. L'aumento del patrimonio non sempre rappresenta la soluzione definitiva alle difficoltà di una banca. Inoltre, l'attuazione di alcune delle misure proposte (come il miglioramento di sistemi e controlli) può richiedere tempo. Un incremento del capitale potrebbe pertanto essere impiegato come provvedimento temporaneo, in attesa che si rendano operanti le misure volte a migliorare in modo permanente la posizione della banca. Una volta che queste ultime siano state messe in atto e che le autorità ne abbiano

accertato l'efficacia, la provvisoria imposizione di una dotazione patrimoniale aggiuntiva potrà essere rimossa.

2.4 Terzo pilastro - *Disciplina di mercato*

Il terzo pilastro mira a fornire al mercato tutte le informazioni necessarie per sanzionare (per esempio con un aumento dei tassi richiesti sul funding) le banche che dispongano di una dotazione patrimoniale insufficiente o di un complesso di procedure inadeguate a fronteggiare i rischi posti in essere. A tal fine, obbliga le banche a rendere pubbliche alcune informazioni fondamentali di carattere quantitativo (adeguatezza del patrimonio, ammontare dei principali aggregati su cui è basato il relativo calcolo) e qualitativo (metodologie di valutazione del rischio adottate e relativi processi organizzativi).

La disciplina di mercato impone alle banche maggiore trasparenza riguardo a capitale, misurazione e gestione del rischio. Scopo del terzo pilastro è quindi quello di integrare i requisiti patrimoniali minimi (1° pilastro) con il processo di controllo prudenziale (2° pilastro).

2.4.1 Requisiti di trasparenza informativa

Il Comitato di Basilea 2 incoraggia la disciplina di mercato attraverso l'individuazione di un insieme di requisiti di trasparenza informativa. La disciplina di mercato può contribuire alla sicurezza e alla solidità del sistema bancario, obiettivo degli organi di vigilanza i quali richiedono alle banche di operare in maniera sana e prudente. Le autorità di vigilanza potrebbero prescrivere alle banche di pubblicizzare le informazioni in esame, in alternativa richiedere alle banche di produrre tali informazioni nell'ambito delle segnalazioni di vigilanza.

2.4.2 Principio della rilevanza

Per stabilire quali informazioni sia opportuno pubblicare, una banca dovrebbe attenersi al principio della rilevanza: un'informazione è da considerarsi rilevante se la sua omissione o errata indicazione può modificare o influenzare i giudizi e le decisioni di coloro che su di essa si basano per assumere decisioni di carattere economico.

Le informazioni più rilevanti dovrebbero fare riferimento ai seguenti fattori:

1. Trasparenza nel processo di concessione credito: chiarimento delle fasi di concessione del credito
2. Trasparenza sulla gamma di prodotti offerti
3. Trasparenza sulla documentazione necessaria per la valutazione del credito
4. Trasparenza sui criteri di valutazione della concessione del credito e del rating, se applicato
5. Trasparenza sul giudizio finale in merito alla concessione del finanziamento e motivazione della decisione

Per evitare di caricare le banche di eccessivi compiti, e di inondare il mercato con un flusso di notizie poco significative, Basilea 2 precisa che l'obbligo di trasparenza riguarda solo le cosiddette informazioni rilevanti (tali, cioè, che la loro omissione o errata indicazione potrebbe modificare o influenzare il giudizio o le decisioni di chi su di esse fa affidamento) e fornisce un elenco dei principali dati da rendere pubblici. Le segnalazioni previste dal terzo pilastro hanno di norma cadenza semestrale (annuale per le informazioni qualitative su politiche, obiettivi, sistemi di reporting e gestione della banca; trimestrale per i coefficienti patrimoniali delle grandi banche e i principali aggregati del calcolo). Vengono escluse dall'obbligo di trasparenza le informazioni esclusive e confidenziali che, se rese note alla concorrenza, possono diminuire il valore della banca intaccando in tal modo la sua posizione competitiva; si tratta comunque di esenzioni limitate e motivate.

Capitolo 3 – L’impatto di Basilea 2 sulle imprese

3.1 Pro e Contro di Basilea II

Il grande pregio di Basilea II è il realismo delle analisi del rapporto rischio/redditività e la necessità di aggiornarle di continuo, seguendo dunque le aziende e il mercato molto più da vicino. Questo favorisce gli investimenti in innovazione e ricerca, che sono più rischiosi, ma possono generare maggiore reddito nel futuro e maggior crescita economica. Basilea2, inoltre, darà alle banche una maggior discrezionalità nelle decisioni imprenditoriali di quelle imprese che chiedano un credito: in questo senso la banca diventa una sorta di consulente-controllore di qualità dell'impresa.

Il contro è che i rating e le metodologie previsti hanno costi molto più elevati. Alcuni imprenditori, inoltre, lamentano la prospettiva dell'ingerenza degli istituti nelle decisioni strategiche delle aziende, come una mancanza di autonomia. L'ovvia conseguenza è che queste analisi, e soprattutto l'IRB advanced, potrebbero essere alla portata solo degli istituti più grossi e questo definisce una discriminante tra banche medio-piccole e grandi. Più accurate sono le analisi e le informazioni che una banca può ottenere rispetto ad un'impresa, meno la banca rischia che l'impresa non restituisca i soldi che le sono stati prestati. Meno la banca rischia, meno ha necessità di accantonare denaro (il cosiddetto requisito minimo) per tutelarsi meno denaro accantona, meno lo deve ricaricare sui clienti, risultando, quindi, più competitiva di una che non abbia effettuato analisi così specifiche. Ne consegue che i grandi istituti, in grado di supportare i costi di queste analisi particolarmente complesse, potranno detenere requisiti patrimoniali minimi minori rispetto a quelli necessari per gli istituti più piccoli. Basilea 2 introduce, di fatto, una discriminante forte tra istituti di credito.

In generale, quindi, le conseguenze negative sono almeno tre:

1. La discriminazione tra banche (quelle piccole non potranno utilizzare le metodologie più avanzate, quindi subiranno un onere patrimoniale maggiore rispetto ai grandi gruppi);
2. La penalizzazione del finanziamento alle piccole e medie imprese (PMI) indotto dal sistema dei rating interni;
3. Il problema della prociclicità finanziaria (nei periodi di rallentamento economico, l'Accordo avrebbe l'effetto di indurre le banche a ridurre gli impieghi, causa il crescere del rischio, con la potenziale conseguenza di inasprire la crisi stessa).

3.1.1 Basilea 2 e le piccole e medie imprese

Legare con maggiore aderenza il fabbisogno di capitale al rischio sottostante a un finanziamento o a un investimento implica inevitabilmente che il prezzo di quel finanziamento o di quell'investimento divengano maggiormente sensibili al rischio implicitamente contenuto. In seguito al recepimento delle nuove disposizioni regolamentare il legame fra rating interno e pricing si farà più solido, più strutturato e più trasparente. Ciò potrà indurre un effetto di carattere restrittivo nei confronti delle imprese, in particolare le PMI, in quanto i prestatori di minore qualità creditizia (tipicamente le piccole e medie imprese) vedrebbero peggiorare le condizioni loro praticate con un effetto di compressione della loro capacità di indebitamento e di revisione delle opportunità di indebitamento. In pratica, secondo una larga parte degli osservatori, le banche sarebbero indotte a ridurre il credito destinato alle PMI e ad aumentare al contempo i tassi di interesse. Le pressioni di Banca d'Italia e della Bundesbank, volte a difendere la specificità dei rispettivi sistemi economici caratterizzati dalla presenza di migliaia di piccole imprese, hanno portato ad una parziale revisione della bozza di accordo che prevede ora requisiti minimi patrimoniali ridotti per l'esposizione delle banche verso le piccole e medie imprese. Queste misure potranno ridurre, ma non eliminare l'impatto di Basilea 2 sulle PMI.

3.2 ... ma fattore di rischio o opportunità? Alcune opinioni

Le nuove norme, se affrontate adeguatamente, possono costituire un'opportunità di crescita per le imprese.

Un problema in più, un fattore di rischio volto a pesare sulle aziende, soprattutto se rientranti nella categoria Pmi, oppure, al contrario, un'opportunità, un elemento che può influire positivamente sull'organizzazione finanziaria e in definitiva sul business delle imprese? Questa domanda sintetizza le due possibili facce di Basilea 2, che entrerà in vigore il 1° gennaio 2007 (ma a quella data le banche dovranno già dimostrare di possedere tre anni di conformità operativa) e che influenzerà anche la gestione amministrativa e finanziaria delle aziende italiane. Un anno fa si diceva che sarebbero state soprattutto le aziende di piccole e medie dimensioni a risentire dei mutamenti richiesti, perché il rating determinato dalle banche sarebbe diventato una variabile strategica per regolare il costo e l'efficienza delle scelte di struttura finanziaria e di finanziamento degli investimenti, oltre che uno strumento di valutazione delle possibilità di crescita e di diversificazione. Di conseguenza si prevedeva un aumento dell'importanza delle funzioni finanziarie nelle imprese accanto a una maggiore attenzione alla programmazione delle risorse e alla gestione del credito.

Ecco una riflessione di **Reiner Maser**, Presidente dell'Istituto Sanpaolo IMI. *"La diffusione dei modelli di rating interno rappresenta un cambiamento di grande portata nel rapporto tra banche ed imprese, intervenendo nel ridefinire i confini dei rispettivi rapporti di relazione informativa ed operativa." ... "Per le imprese di qualità media ed inferiore, il rating determinato dalle banche diventerà una variabile strategica per regolare il costo e l'efficienza delle proprie scelte di struttura finanziaria e di finanziamento degli investimenti, nonché uno strumento di valutazione delle possibilità di crescita e di diversificazione. Il rating potrà rappresentare un utile indicatore a supporto della definizione degli obiettivi di gestione per il management contribuendo ad una più efficiente politica del capitale." "Le strategie con cui le imprese affrontano questo ambiente competitivo non possono essere carenti sul piano finanziario. È necessario ricercare la continua coerenza tra struttura delle fonti e obiettivi più generali di crescita, innovazione e posizionamento di mercato. La finanza d'impresa assumerà pertanto un ruolo centrale, sovente decisivo quando siano in gioco anche le opportunità di crescita esterne. Ciò determinerà verosimilmente una maggiore importanza delle funzioni finanziarie all'interno delle imprese ed una maggiore attenzione alla programmazione delle risorse e dei processi di sviluppo. Si delinea un passaggio fondamentale per le imprese: la funzione finanza diverrà tanto importante quanto quella commerciale, organizzativa, tecnologica.*

Giuseppe Zadra, Direttore dell'Abi (Associazione bancaria italiana), in un convegno sul tema, ha sottolineato che le modifiche apportate all'accordo hanno migliorato i parametri per il calcolo del rischio da parte delle banche. Fondamentale, tuttavia, è che gli istituti conoscano

gli strumenti necessari per procedere a questo tipo di calcolo e che le imprese apprendano i requisiti considerati dalle banche. Secondo uno studio condotto da PriceWaterhouseCoopers su incarico della Commissione europea per valutare gli effetti che i nuovi requisiti minimi previsti da Basilea 2 avranno su banche e imprese, l'introduzione del nuovo accordo consentirà alle banche di tutta Europa di ottenere un risparmio del 5,3%. Il risultato sembrerebbe placare, almeno in parte, le preoccupazioni delle Pmi, in quanto gli 80-100 miliardi di euro che gli istituti di credito dovrebbero risparmiare, in base alle stime del sondaggio, aumenteranno in relazione alla quantità di credito concesso alle piccole e medie imprese. Nel rapporto è evidenziato che, nel caso di prestiti alle Pmi, gli istituti di credito dovrebbero presumibilmente poter registrare un risparmio del 10,99%. Anche Aristide Canosani, Presidente di Unicredit Banca, vede positivamente questo cambiamento in rapporto alle Pmi in quanto il volume dei finanziamenti erogati dagli istituti di credito in favore delle piccole e medie imprese aumenterà del 10%. Questo dato è emerso da simulazioni realizzate da Unicredit in previsione dell'adeguamento alle nuove regole sui requisiti patrimoniali, già applicate dalla banca da oltre un anno. Canosani manifesta ottimismo sul futuro del credito anche in considerazione di un incremento che, con l'ingresso di Basilea 2, subiranno i fondi da destinare ai fidi concessi alle Pmi. A suo parere le difficoltà lamentate dalle Pmi sarebbero legate alla ancora troppo spesso scarsa trasparenza dimostrata dalle aziende che richiedono un prestito, in merito alle previsioni d'investimento, all'andamento economico dell'impresa e alla redditività dei progetti.

3.3 Italia: imprese pronte?

I manager del made in Italy sono pronti per la sfida di Basilea 2? Niente più credito concesso solo per simpatia o con fidejussioni e garanzie personali. Gli affidamenti saranno dati, o negati, seguendo gli stringenti parametri del rating, le "pagelle" che le banche assegneranno alle aziende in base a precisi parametri tecnici. Le scadenze imposte dagli accordi firmati in Svizzera nel 2001, rappresentano una vera e propria rivoluzione nei rapporti tra banche e imprese. Eppure le preoccupazioni e le ansie serpeggiano sia tra i tipo manager degli istituti di credito, sia tra gli imprenditori, specie se di piccola dimensione, che temono di venire penalizzati.

3.3.1 Pronte solo la metà delle aziende

Altre società, invece, sembrano non preoccuparsi affatto di Basilea2, come mettono in evidenza le testimonianze raccolte tra aziende molto diversificate. C'è chi crede di non aver

affatto bisogno del rating perché riesce ad autofinanziarsi e chi, pur essendo indebitato, non prevede di mettere in campo interventi particolari. Altre realtà stanno invece lavorando alacremente. Solo un'azienda su due, però, sembra aver finora completato il processo di autovalutazione.

3.3.1.1 C'è molta confusione

«*In effetti* - commenta Alberto Bubbio, docente all'Università Liuc di Castellanza (Varese) - *la situazione italiana si presenta articolata. Con il nostro osservatorio ad hoc abbiamo verificato che molte società hanno ancora una percezione distorta di che cosa significhi in pratica applicare i nuovi parametri di Basilea2. Alcuni ritengono che riguardino solo le banche, oppure che significhi, quasi automaticamente, un restringimento delle linee di credito. Pochi, invece, si soffermano sui costi*». In uno scenario del genere, non meraviglia che i dirigenti abbiano difficoltà a capire quali sono gli strumenti manageriali più adatti da utilizzare per non farsi trovare impreparati alla scadenza. Nella pratica quotidiana dei consulenti è molto facile riscontrare carenze nei controlli aziendali e nelle procedure gestionali dovute a scarsa formazione del personale o a mancanza di strumenti adatti. E questo è ancor più preoccupante se si pensa che Basilea2 entrerà in vigore il primo gennaio 2007, ma già da due anni è in fase di sperimentazione presso gli istituti bancari. Le nuove regole determinano la concessione del credito ed il tasso di interesse alle imprese e pertanto richiedono che queste ultime sappiano organizzare i dati sulla gestione aziendale e mettere a punto budget e sistemi hi-tech.

3.3.1.2 Le contraddizioni

Secondo le nostre ricerche, - spiega Bubbio, - *sette aziende su dieci dichiarano di essere pronte ad affrontare gli accordi di Basilea2, senza che questo comporti problemi nei rapporti con il mercato. Inoltre il 60% degli imprenditori affronta il tema come un'opportunità e non si sente minacciato. Le aspettative dei nuovi rapporti tra banca e impresa sono improntate all'ottimismo nel 71% dei casi, dal momento che in teoria il passaggio a un dialogo basato su criteri oggettivi e meritocratici invece che discrezionali sembrerebbe offrire maggiori garanzie. Tutto bene, dunque? «Non esattamente* - denuncia Bubbio - *perché quando siamo andati a chiedere alle aziende se avevano attuato un processo di autovalutazione, abbiamo ottenuto risposte affermative solo nel 46% dei casi. Inoltre appena il 30% ha svolto questo*

processo sfruttando un software adatto. Negli altri casi sono stati utilizzati sistemi più approssimativi».

3.3.1.3 L'incertezza

Non meraviglia, quindi, che appena un'azienda su tre abbia calcolato il suo «bankability rate», cioè il proprio tasso di appetibilità per gli istituti di credito ad avere l'azienda come cliente. E la confusione aumenta quando si chiede ai manager un giudizio sugli interventi da compiere per tenere sotto controllo la gestione finanziaria, una domanda che presenta risposte molto frammentate: il 37% delle aziende vuole migliorare il recupero crediti. Insomma - rilevano in coro gli esperti della Liuc - *«la sensazione preoccupante è che le aziende non abbiano ancora compreso a fondo il forte impatto dell'analisi qualitativa sul calcolo del rating della propria azienda».* Conclude Federico Della Casa, general manager di Outlooksoft che sostiene l'osservatorio Liuc: *«I sistemi informativi oggi rappresentano gli strumenti ideali per fornire un supporto di gestione adatto alla complessità aziendale in questa delicata fase di passaggio verso i nuovi standard, per avere consapevolezza di come viene generato il proprio rating e poter quindi eventualmente "correggere il tiro" in vista dell'entrata in vigore di Basilea2».*

3.4 Impatto di Basilea 2 in Italia

Nell'ottica di Basilea2 cambiano i ruoli per le piccole e medie banche. Infatti queste ultime potrebbero operare sul mercato dei crediti differenziandosi dalle grandi banche mediante una focalizzazione maggiore nella concessione di crediti alle piccole e medie imprese (PMI).

Un rinnovato rapporto gioverebbe ad entrambi le parti: le imprese, infatti, costituirebbero rapporti fiduciari con istituti di credito presenti nel territorio, i quali hanno una maggior consapevolezza informativa della storia della azienda e del mercato nel quale opera, rispetto ad un grosso istituto centrale. Di contro, gli istituti locali avrebbero l'opportunità di crescere trasformando la loro prospettiva locale in globale.

Per chiarire: le PMI costituiscono in certi casi dei centri di eccellenza che sicuramente non operano su mercati di grande scala, ma comunque competono a livello internazionale; in altri casi la sopravvivenza stesse delle imprese di piccole e medie dimensioni è legata alla capacità

di confrontarsi con i mercati esteri. Confrontandosi a livello internazionale, avranno bisogno di partner finanziari che adottano prospettive internazionali. In questa ottica il passaggio dalla figura della banca-foraggiatrice a quello della banca-assistente controllore e consulente può certamente contribuire a ridurre la presenza di intrecci poco chiari tra banche e alta finanza e la stagnazione di mercato favorendo di contro la crescita delle piccole realtà in realtà più grandi e competitive. Inoltre un approccio vincolato a concetti di controllo e adattamento rispetto al mercato potrà consentire alle imprese di sviluppare una mentalità orientata non più solo a obiettivi a brevissimo termine, ma a una produttività a medio lungo termine, indispensabile per una crescita reale e solida. Non guardare al futuro sviluppo etico-economico vorrebbe dire ingessare il sistema dei finanziamenti-investimenti.

Basilea2 è stata sottoposta da più parti a critiche per l'atteggiamento indotto nei confronti delle PMI. Una PMI, infatti, ha minori possibilità di generare reddito o di generarne di ingente. Inoltre in alcuni paesi la PMI è solitamente a conduzione familiare e quindi contraria all'ingresso di soci e capitali esterni, da un lato, non attrezzata nel settore analisi e gestione finanza dall'altro. In tal senso Basilea II è già stata sottoposta a diverse modifiche, soprattutto sotto la spinta dei governi di Germania e Italia, ma il rischio resta e l'accordo continua a generare polemiche. Se osserviamo la situazione italiana, in particolare, notiamo sia il rischio sia la potenzialità di un cambiamento di questo tipo. **L'Italia è un Paese che deve la sua ossatura produttiva alle PMI**, inoltre ha un sistema economico molto chiuso, rattrappito, carente di quella capacità di innovare che è la molla necessaria per la competitività. L'origine del problema italiano è da rintracciarsi in una serie di motivi storici e politici il cui risultato non è più sostenibile nel quadro economico internazionale. L'introduzione delle nuove metodologie dovrebbe spingere le banche a cambiare strategie, se anch'esse vogliono competere a livello internazionale.

Le banche hanno da tempo iniziato a prendere atto delle nuove problematiche elaborando previsioni e cercando di coinvolgere i propri clienti nella scoperta delle specifiche della nuova disciplina. Sono infatti costrette a confrontarsi sul piano internazionale e vivono un regime di stringente concorrenza. Le imprese, invece, sono rimaste in buona parte ferme. Sondaggi rilevano come il 50% degli imprenditori non sappia neanche cosa sia Basilea II e men che meno cosa offra e richieda in cambio. Le PMI italiane non hanno maturato una mentalità in grado di valutare quanto possa convenire la novità in termini di sviluppo futuro. Gioca un ruolo importante anche il fatto che da più parti si è sfavorevoli ad abbandonare la cattiva consuetudine nazionale, basata sulla netta prevalenza del finanziamento a breve e sul divieto

di far entrare capitali di terzi all'interno dell'impresa familiare. Le imprese italiane dimostrano di rifiutare, mediamente parlando, l'ingresso di soci e di capitali esterni nell'impresa familiare nel modo più assoluto e anche se il rifiuto dovesse implicare che l'azienda smette di crescere e di essere produttiva.

L'ovvia conseguenza è che le PMI Italia risultano avere un livello di capitalizzazione basso, specie raffrontato con le loro numerose sorelle francesi e britanniche: inoltre, le prime fanno largo uso di strumenti di finanziamento emessi dalle grandi banche popolari e le seconde dei capitali facilmente reperibili in borsa. Le imprese tedesche, invece, godono della presenza di un unico istituto bancario di riferimento, coinvolto anche negli aspetti operativi dei processi aziendali. Per le imprese italiane in particolare, storicamente sottocapitalizzate e ancora basate sul pluri affidamento bancario a breve, quello di capitalizzazione sarà l'indicatore che darà più preoccupazioni: la ristrettezza del capitale proprio non è certo un segnale di solidità e di propensione al rischio. Senza contare che a tutt'oggi la pratica delle garanzie personali a fronte dei finanziamenti è stata circoscritta dalla nuova normativa a casi particolari, per cui non può più essere di soccorso. L'immissione di nuovo capitale di rischio, attraverso l'ingresso di nuovi soci o l'utilizzo di nuovi strumenti finanziari, sembrerebbe essere l'unica via percorribile per diminuire il proprio grado di rischiosità, ma si scontra fondamentalmente con due fenomeni: da una parte la riluttanza patologica di molte imprese, specie se a conduzione familiare, a diluire la proprietà e a permettere l'ingresso a nuovi soci; dall'altra la mancanza di una politica fiscale che incentivi in modo deciso la capitalizzazione. Le PMI italiane rischiano quindi, ancora più delle loro sorelle di essere maggiormente penalizzate dalle nuove regole: la prospettiva è tutt'altro che irrilevante e desta gravi preoccupazioni se si consideri che le PMI costituiscono la base produttiva del sistema economico italiano. Questo tipo di aziende dovrebbero partire dalla costruzione di un database dei propri bilanci riclassificati, in modo da evidenziare la qualità e l'attendibilità del loro bilancio d'esercizio e da riassumere le rispettive situazioni di redditività, solidità e liquidità. Evidenzierebbero i punti di forza ma anche i punti di debolezza e potrebbero correre immediatamente ai ripari.

E' però innegabile che l'analisi finanziaria previsionale richiede investimenti di non poco conto in strumenti e tecnologie, che le microimprese in particolare non possono affrontare, e sarebbe auspicabile, in questo senso, che esse instaurassero un rapporto di consulenza con le banche. Tale processo, però, incontra barriere di non poco conto, soprattutto psicologiche: è difficile, infatti, che l'imprenditore si risolva a trasmettere all'esterno dati prima gelosamente

custoditi e a sottoporsi al giudizio di terzi. Conoscere con un certo grado di approssimazione quali sono le reali possibilità di successo e qual è il verosimile ritorno di un investimento è condizione indispensabile per saper presentare alla banca il progetto da finanziare su basi più solide, suffragate da dati verosimili. L'analisi previsionale ha, tuttavia, dei limiti: è estremamente difficoltoso valutare il grado di adeguatezza e di errore delle valutazioni espresse, tanto più che quasi sempre tale analisi si risolve in un ribaltamento del passato sul futuro, cosa ben poco verosimile. Ne deriva che risulta essere fondamentale una gestione corretta che ponga la giusta attenzione alle posizioni di redditività e di equilibrio finanziario, oltre che l'autovalutazione delle imprese (attraverso i sistemi di rating assignment utilizzati dalle banche o indici di sintesi più facilmente padroneggiabili), e, non meno importante, una corretta impostazione delle linee di azione per correggere scelte inadatte e consolidare situazioni patrimoniali o reddituali vacillanti. Un rapporto di maggior controllo da parte della banca, inoltre, renderebbe anche assai più oneroso, difficile e rischioso per l'impresa avere scarsa cura del proprio assetto patrimoniale e perpetrare falsi in bilancio. Le banche, infatti, rischiando di concedere denaro che non verrà loro restituito e avendo gli strumenti adatti, effettuano analisi estremamente minuziose alla ricerca di falle e discrepanze nelle dichiarazioni patrimoniali. Un'impresa che maneggi o annacqui i bilanci si vedrebbe assegnare un tasso di rating molto più alto e pagherebbe molto di più il denaro che le verrebbe concesso, sempre che la banca si decida a concederlo.

Si può dunque auspicare che gli accordi di Basilea II contribuiranno, molto più di tanti altri interventi ad hoc, a fare del bilancio una true and fair view dello stato della gestione aziendale. Ovviamente tutto ciò deve sempre basarsi su criteri di veridicità e trasparenza, che sicuramente è una base solida per costituire il rapporto banca-impresa.

3.4.1 Impatto in Italia: alcune opinioni

Un sistema di piccole imprese sano: il 96,8% non supera la soglia di rischio di default fissata come discriminare tra aziende sane ed aziende a forte rischio. Di queste, il 54% viene considerato altamente affidabile. È il risultato che emerge da un'indagine realizzata dall'Unioncamere (che verrà presentata nel prossimo paragrafo) in vista di Basilea 2 su 11mila imprese di piccole dimensioni, nei quattro settori del commercio, manifatturiero, costruzioni e servizi. «*Il nostro mondo non ha paura di essere giudicato. Bisogna imparare a comunicare meglio ed essere più trasparenti, superando il vincolo delle garanzie reali*», ha commentato

Francesco Bellotti, presidente in Confindustria del Comitato per il credito alle piccole imprese. Il direttore generale dell'Abi, Giuseppe Zadra, ha messo in evidenza che su 5,8 milioni di imprese, solo 650 presentano il bilancio. *«Su oltre 5 milioni di aziende il sistema bancario affida con informazioni scarse»*, ha sottolineato Zadra. A suo parere, esiste un altro problema importante: secondo le regole di Basilea un'azienda viene dichiarata in default se ha crediti oltre i 90 giorni, se si segue la procedura standard. *«Ma in Italia nessuno paga entro questo termine, bisognerebbe allungarlo»*, ha detto Zadra. Di opinione diversa è Bellotti: il problema non è quello di allungare i termini, piuttosto di migliorare il sistema dei pagamenti, a partire dalla Pubblica amministrazione. *«Il sistema imprenditoriale ha 15 miliardi di crediti Iva e complessivamente ammontano ad 85 miliardi i ritardi della Pubblica amministrazione. Il sistema imprenditoriale, insieme alle banche, può cogliere l'occasione di Basilea 2 per spingere e modernizzare il sistema, anche per quanto riguarda i pagamenti tra imprese»*, ha aggiunto l'imprenditore piemontese. Il presidente della Confcommercio, Sergio Billè, teme che si possa avere come conseguenza una riduzione dei finanziamenti. Secondo l'Unioncamere è invece un'opportunità di sviluppo: *«Deve essere una spinta per migliorare il sistema giuridico, spingere le banche e le imprese ad essere più efficienti»*, ha detto il presidente Carlo Sangalli. La ricerca ha voluto offrire una prima base di valutazione per le banche: il campione è stato analizzato secondo 11 classi di vulnerabilità. Nelle prime tre classi di eccellenza appare il 15,38% delle aziende del Nord Ovest, il 14,71% del Nord Est, il 7,98% del Centro e l'8,08% del Sud, come riprova della maggiore fragilità del Mezzogiorno. La stragrande maggioranza delle imprese di tutto il territorio è nelle classi di vulnerabilità, quindi in condizioni di superare il gap e migliorare.

3.4.1 L'indagine

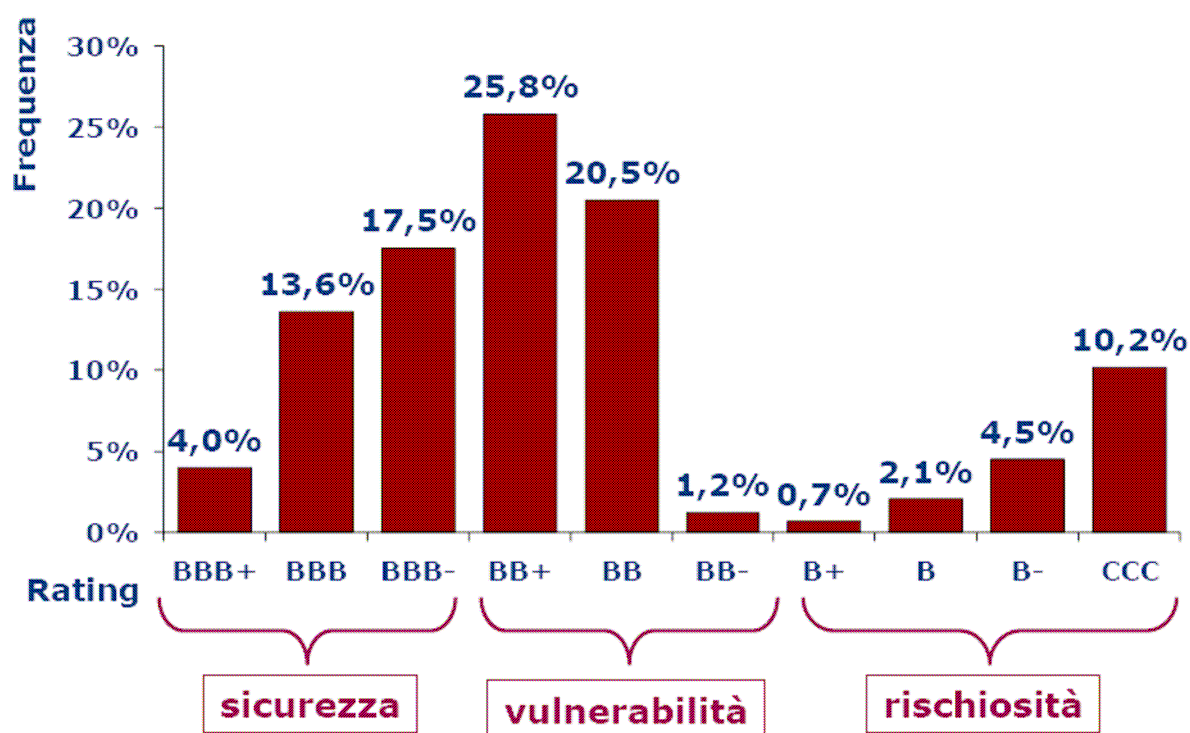
In una prima iniziativa tenutasi nell'ottobre 2003 Unioncamere ha simulato l'effetto dell'Accordo su un campione di oltre 8.000 piccole società di capitale, valutandone la loro collocazione nelle varie classi di rischio. I risultati emersi, oltre a denotare l'esigenza di una maggiore trasparenza nei criteri adottati per la valutazione delle imprese, hanno messo in evidenza l'ampliamento della forbice tra i soggetti beneficiari di condizioni più favorevoli e quelli con condizioni maggiormente onerose: chi presenta caratteristiche di affidabilità maggiori otterrà maggiori vantaggi, mentre chi viene ritenuto più rischioso (e per fortuna non sembrano moltissimi i casi di questo tipo) subirà condizioni più pesanti in termini di tassi, ma soprattutto in termini di razionamento del credito.

Il problema vero, come sottolinearono in quella occasione molti relatori, consiste nel fatto che il bilancio di un'azienda - oltre a non esprimere completamente la vera situazione (di affidabilità o di rischiosità) di un'impresa - viene presentato solo da una quota minoritaria di soggetti. Il nostro panorama aziendale è infatti composto, com'è noto, da oltre 5,8 milioni di posizioni, delle quali **solo il 15% ha l'obbligo di presentare e redigere il bilancio**.

Ecco i risultati emersi dal sondaggio effettuato nel 2003 espressi come stima della probabilità di insolvenza delle società di capitale alla luce di Basilea 2.

LE SOCIETA' DI CAPITALI

Distribuzione % di imprese per classi di rating



Il sistema delle Camere di Commercio ha realizzato nel 2005 un nuovo modello, i cui risultati sono stati lusinghieri: il 96% delle aziende non si trova in una situazione di rischio di default. Emerge dunque un quadro positivo circa la solidità del tessuto delle imprese non di capitali e la sua capacità di affrontare gli effetti di Basilea 2. Proprio su quest'ultimo punto, l'indagine ha permesso di evidenziare un fenomeno positivo e più diffuso del previsto. Si è avuto modo di sottolineare più volte, nel corso degli ultimi anni, la necessità che gli imprenditori modificassero il proprio approccio al mercato del credito, optando per una maggior trasparenza, una minor diffidenza verso gli "altri" e, in generale, una più marcata attenzione

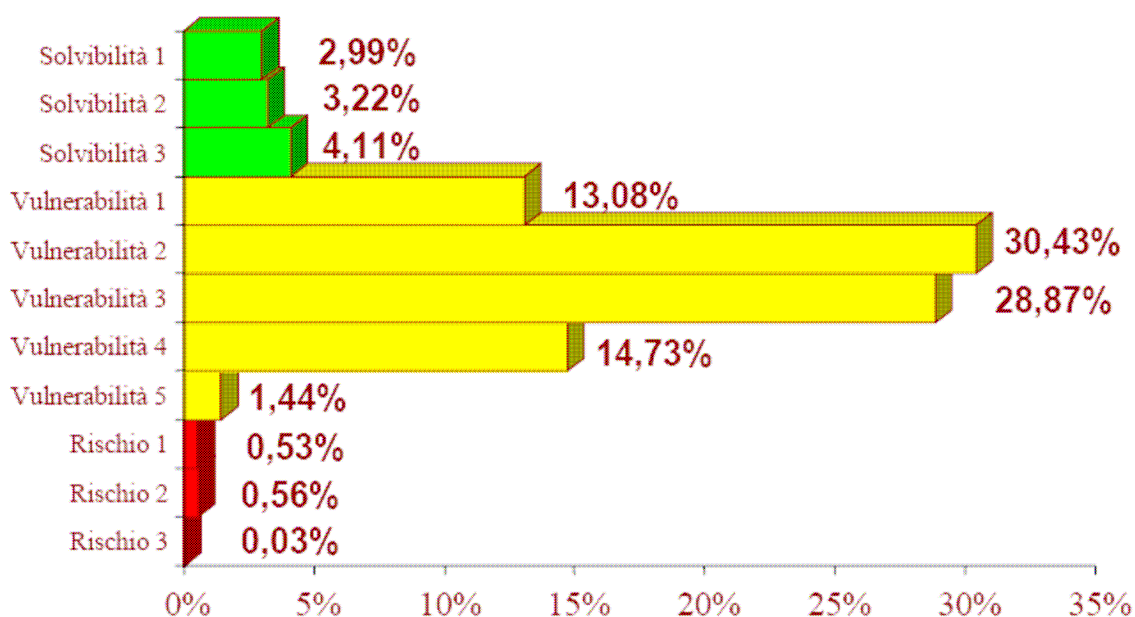
alla capacità dell'impresa di creare reddito. Condizioni che, con Basilea 2, si rivelano fondamentali per veder adeguatamente valorizzata la propria azienda, evitando che la carenza di informazioni e la difficoltà di "interpretare" la contabilità dell'impresa possano condizionare negativamente la valutazione effettuata dalle banche.

L'indagine ha dimostrato che molte aziende hanno già iniziato a prendere coscienza del cambiamento di mentalità che Basilea 2 impone. Un primo riscontro si è avuto, come si è sottolineato in precedenza, con l'elevato livello di redemption che gli imprenditori hanno garantito all'indagine. Sintomo che esiste non solo attenzione ma anche disponibilità a collaborare in tal senso, fornendo informazioni "strategiche" sull'andamento dell'azienda. Ma sono anche i dati oggettivi emersi dall'indagine a confermare questo cambiamento di approccio: un maggior ricorso ai prestiti di medio-lungo termine, un rapporto con la banca solido e stabile nel tempo, pochi casi di multiaffidamento.

Per queste aziende, sembrano dunque esistere le condizioni per affrontare, con successo, la sfida-opportunità proposta da Basilea 2. Le stesse caratteristiche strutturali e operative delle imprese, pur con i limiti inevitabili legati alla dimensione, sembrano garantire dei buoni "fondamentali" per lo sviluppo dell'attività.

E' ovvio che sopravvivenza o declino, sviluppo o ristagno dipenderanno in larga parte non solo dalla capacità di queste aziende di fornire risposte efficaci alle sfide della competizione, ma anche e soprattutto dalla dinamica stessa del mercato. Nel corso della ricerca si è avuto modo di evidenziare come le aspettative negative abbiano probabilmente influito su alcune scelte delle imprese del campione (si pensi, ad esempio, al reinvestimento degli utili). E' evidente che, in presenza di una domanda debole da parte del mercato, le performance economiche e finanziarie delle imprese non possono non risultare inferiori alle attese o alle potenzialità delle singole aziende, con riflessi immediati sulla loro capacità di "creare reddito" e, in ultimo, sulla loro affidabilità di "prenditori" sul mercato del credito.

Ripartizione del campione per classe di rischiosità



I PRINCIPALI RISULTATI SULL’AFFIDABILITÀ DELLE MICRO IMPRESE

L’applicazione del modello di ranking al campione evidenzia che oltre il 96% delle imprese non supera la soglia di rischiosità - fissata al 70% del rapporto tra debito e fatturato - individuata come soglia di rischio (ed assunta come valida discriminante tra imprese “sane” e imprese “meno affidabili”).

La costruzione della scala di ranking, utilizzata nel corso della trattazione e costituita da 11 classi di rischiosità crescente, ha evidenziato che oltre il 10% delle imprese dispone di ottimi “fondamentali” e rientra nella fascia di eccellenza (solvibilità 1, 2 e 3) per affidabilità e “robustezza” strutturale. La distribuzione delle imprese lungo la scala di ranking evidenzia che la grande maggioranza delle imprese si colloca nella fascia intermedia, in particolare in quelle che sono state definite classi di Vulnerabilità 2 e 3, che rappresentano una specie di spartiacque tra le imprese più solide e quelle che mostrano criticità.

Si può affermare quindi che circa il 54% delle imprese (che rientrano nelle prime 5 classi, tre di solvibilità e due di vulnerabilità) presenta un livello di affidabilità buona, che varia da casi di eccellenza a casi in cui esistono alcune criticità strutturali, economiche o finanziarie che non sono gravi, ma che potrebbero, se trascurate, creare difficoltà all’azienda. Circa il 29% delle aziende (esattamente il 28,87% in classe di Vulnerabilità 3) evidenzia delle criticità, che potrebbero determinare situazioni di crisi nel medio periodo. Esiste, infine, un 17% circa di imprese, dalla classe Vulnerabilità 4 (14,73%) alla classe Rischio 3 (solo lo 0,03%) che si caratterizzano invece per una presenza sempre più diffusa di elementi critici che rendono queste aziende sempre più soggette a situazioni di difficoltà mano a mano che si scende nella scala di ranking. Con soddisfazione va segnalato che soltanto una percentuale pari all’1,12% presenta forti criticità di struttura e operative, mentre risultano in condizioni di Solvibilità il 10,3% ed in quelle di Vulnerabilità (distinte in cinque categorie intermedie) l’88,6%.

3.5 Come reagire a Basilea 2

È facile individuare dove si vuole arrivare, però è altrettanto importante e forse più critico decidere il percorso per arrivarci, chi deve muoversi per primo e che passi fare. Si possono intravedere diverse condizioni di successo: innanzitutto Basilea2 è un problema che ha riguardato inizialmente il sistema bancario, però le risposte devono essere guidate anche dalla domanda e svilupparsi dal lato delle imprese. Qualsiasi soluzione deve generare vantaggi per tutti gli attori, gruppi di imprese e banche. Non si può pensare di avere successo con iniziative solitarie. Occorre sviluppare servizi che coprano le esigenze di imprese di diversa fascia dimensionale e complessità di gestione, con il contributo di varie tipologie di attori. Poi occorrono scelte di valore forti: la volontà di superare certe condizioni di arretratezza che gravano sul nostro sistema imprenditoriale, di sfruttare collaborazioni fra imprese, di condividere risorse e conoscenze. Tre sono i passi fondamentali da realizzare:

- 1) rafforzare la finanza delle piccole e medie imprese;
- 2) riorganizzare i processi di gestione ed erogazione del credito;
- 3) su queste basi sperimentare delle innovazioni di prodotto e anche di tipo istituzionale, creando nuovi soggetti.

In primo luogo, bisogna rafforzare la gestione finanziaria delle imprese. C'è un fabbisogno di *competenza*, che non sarà facile colmare in tempi brevi. Questo processo di apprendimento può essere promosso con progetti di formazione e educazione permanente rivolti ai diversi soggetti interessati: imprenditori, direttori amministrativi e finanziari, consulenti.

Basilea 2 e la funzione aziendale Finanza

Come precedentemente affermato, le sfide che Basilea II lancia al mondo dell'impresa hanno come implicazione diretta la necessità del fattivo contributo di un reparto finanziario esperto, dotato di competenze specialistiche e di un valido sistema informativo. Ciò comporta che la funzione finanza, ormai troppo spesso confinata al ruolo di semplice controllo finale dei cicli aziendali, sia oggetto di un ripotenziamento. Le risorse qualificate, che in tale funzione dovranno essere inserite, dovranno riportare alla funzione finanza le seguenti competenze:

- elaborazione dei documenti richiesti dalle banche nel processo di rating assignment,
- confronto dei diversi approcci di ciascuna banca in modo da poter valutare l'offerta ed individuare la più idonea a soddisfare le proprie esigenze,
- individuazione, in sede di pianificazione, dell'impatto che ogni decisione strategica va ad avere sul rating, e la conseguente analisi delle diverse alternative riguardo alla gestione futura,
- programmazione anticipata della necessità di risorse finanziarie,
- predisposizione di materiale adeguato nella direzione della trasparenza informativa nei confronti delle banche, con poste di bilancio più aderenti alla realtà e dati riguardo alla Corporate Governance e ai sistemi di pianificazione.

Così come commenta di Reiner Maser, presidente dell'Istituto SAN PAOLO IMI "Per le imprese di qualità media ed inferiore, il rating determinato dalle banche diventerà una variabile strategica per regolare il costo e l'efficienza delle proprie scelte di struttura finanziaria e di finanziamento degli investimenti, nonché uno strumento di valutazione delle possibilità di crescita e di diversificazione. Il rating potrà rappresentare un utile indicatore a supporto della definizione degli obiettivi di gestione per il management contribuendo ad una più efficiente politica del capitale. [...] Le strategie con cui le imprese affrontano questo ambiente competitivo non possono essere carenti sul piano finanziario. [...] La finanza d'impresa assumerà pertanto un ruolo centrale, sovente decisivo quando siano in gioco anche le opportunità di crescita esterne. [...] Si delinea un passaggio fondamentale per le imprese: la funzione finanza diverrà tanto importante quanto quella commerciale, organizzativa, tecnologica." Purtroppo appare chiaro che **enormi sono le difficoltà da superare, in particolare nella piccola dimensione**; non a caso sul documento originario di Basilea II sono state avanzate numerose critiche, che hanno portato a modifiche. Queste, pur non cancellando i dubbi, dovrebbero attenuare le conseguenze negative attese dall'applicazione dell'accordo.

Bisogna poi intervenire sui sistemi informativi aziendali: da questo punto di vista soprattutto la piccola impresa non va molto oltre il rispetto degli adempimenti contabili e fiscali. Occorre invece un'evoluzione dei sistemi generalisti (gestionali integrati) verso funzionalità di controllo di gestione, per poi aggiungere quelle componenti specifiche, essenziali per una buona comunicazione finanziaria.

Quindi non basta utilizzare modelli su foglio elettronico, che sono una specie di coltellino svizzero molto versatile con il quale si possono fare molte cose ma resta isolato rispetto al sistema informativo.

Occorre evolvere verso sistemi più strutturati di *business performance management*. Lo strumento ideale deve essere interfacciato con i sistemi gestionali, e dar modo di inserire, alimentare, rivedere i piani economico-finanziari, nonché mettere a disposizione queste informazioni in modo distribuito all'interno dell'impresa, per dare ai vari attori, responsabili delle aree di approvvigionamento, produzione, marketing, la possibilità di intervenire su questi dati. Queste funzioni sono cruciali perché i cicli di pianificazione e di controllo stanno diventando sempre più corti, in un contesto economico così instabile come quello nel quale ci muoviamo. Su questo ci sono diverse offerte commerciali, spesso di qualità eccellente, ma non sempre alla portata di una piccola o media impresa. L'idea proponibile è quella di avviare iniziative di software di pubblico dominio, di componenti *open source*. Soluzioni del genere potrebbero raggiungere quella fascia di clientela che non può permettersi soluzioni software commerciali. Va affrontato anche il problema della fruibilità dei dati, con interfacce utente amichevoli come quelle messe a disposizione da Internet, che facilitano il lavoro di gruppo.

Un altro fronte riguarda la riorganizzazione dei processi di erogazione e gestione del credito per abbattere i costi operativi delle banche, soprattutto intervenendo sulla standardizzazione del formato dei dati per le istruttorie di fido. Qui entra in campo lo standard per la reportistica finanziaria via web, XBRL (*eXtensible Business Reporting Language*), che a livello mondiale si sta affermando. Se i sistemi gestionali, come del resto si sta già cominciando a fare, diventeranno capaci di gestire la produzione di *report* in questo formato, ecco che dall'altra parte si potrà alimentare a costi molto più bassi il bocchettone attraverso cui le banche raccolgono i dati per istruire e rivedere i fidi, con benefici evidenti. Inoltre alcune fasi dell'attività di fido possono essere, con la clientela più piccola, esternalizzate, ad esempio verso i confidi, che possono cooperare con la banca nelle fasi di preistruttoria, controllo e contenzioso.

Le soluzioni informatiche

Per finire, quali sono le soluzioni che i vendor intervistati da CRN propongono alle Pmi per adeguarsi a Basilea 2? “Microsoft fornisce una piattaforma tecnologica integrata per consentire alle aziende di soddisfare i parametri richiesti da Basilea 2 e di ottenere rating migliori da parte del sistema creditizio”, spiega Ziveri. “Le Pmi possono contare su un'infrastruttura server (dal sistema operativo con Small Business Server al database con SQL Server) e desktop (con Windows Xp SP2) avanzata e sicura, su soluzioni per la produttività con Office System, fino alle soluzioni per la gestione del business di Microsoft Business Solutions (Navision e Axapta)”. “Sul fronte applicativo Oracle copre le esigenze grazie a Oracle E-Business Suite, offerta di software per le aree aziendali della contabilità, gestione delle risorse umane, produzione, relazioni con i clienti e i fornitori”, afferma Valzelli. “Alle Pmi Oracle propone Oracle E-Business Suite Special Edition, che è un adattamento della soluzione enterprise alle esigenze delle imprese di minori dimensioni. Oracle E-Business Suite Special Edition ha moduli e funzionalità adatti alle Pmi e propone strutture preconfigurate che facilitano l'implementazione e la gestione”. “Basilea 2 forzerà le Pmi italiane a dotarsi di software gestionali per programmare e governare la capacità storica e prospettica di generare cassa a sufficienza per ripagare i debiti, la capacità di produrre un'informazione finanziaria di qualità e tempestiva, la struttura finanziaria e l'accessibilità ai mercati finanziari”, commenta Pasotti. “Le soluzioni Sap per le Pmi rispondono a questi requisiti e mettono il management dell'impresa in condizione di reagire velocemente alla volatilità dei mercati finanziari, grazie a una politica di pianificazione finanziaria e di simulazione interna per il monitoraggio dei propri indicatori reddituali e patrimoniali”. “Ibm con la propria tecnologia, con software e servizi propone soluzioni adatte ad attrezzarsi dal punto di vista contabile e finanziario alle nuove esigenze, afferma Chiarito. “Ibm Italia Servizi Finanziari grazie a leasing e altre forme di finanziamento consente alle aziende di ottenere crediti da investire in It per adeguarsi alle richieste delle nuove normative”.

Dopo aver mosso i passi indicati, possiamo considerare la creazione di nuovi soggetti istituzionali, partendo dall'osservazione che i canali tradizionali che sostenevano la finanza delle piccole e medie imprese rischiano di perdere capacità di impatto. Le imprese a questo punto devono rispondere cogliendo le loro esigenze, vecchie e nuove, organizzandosi per indirizzare e sollecitare delle risposte e avvalersi di una rete di partner tradizionali e nuovi. A questo punto si può parlare di nuove forme di consulenza e intermediazione creditizia a favore delle imprese. Qui se ne considerano due: il primo livello riguarda principalmente l'attività di consulenza alla gestione finanziaria, in cui vedo l'intervento di *business office*, ovvero entità che forniscano dei servizi di consulenza continuativa e di *outsourcing* della gestione finanziaria, senza necessariamente svolgere l'intero spettro delle funzioni, ma focalizzandosi su pianificazione finanziaria, gestione della tesoreria e del patrimonio personale.

Un altro soggetto può essere rappresentato dall'evoluzione dei confidi verso un modello di banca di garanzia, che suggerisca alle aziende i criteri di corretta valutazione del credito per poi aggregare pool di prestiti da sottoporre alle banche con una corretta segnalazione del grado di rischio, avvalendosi anche di possibilità di coassicurazione e riassicurazione del rischio, consentite da canali pubblici e di mercato, come ad esempio la cogaranzia e la controgaranzia dei fondi centrali (Mediocredito Centrale, Artigiancassa) e del FEI (Fondo Europeo per gli Investimenti), l'assicurazione crediti e i derivati su crediti. Ultimo aspetto da non trascurare è il livello delle microimprese che quindi abbisognano di una funzione pedagogica, di educazione al rispetto della certezza del diritto nei rapporti economici (pensiamo alle attività intraprese da lavoratori stranieri), oltre che di un'assistenza finanziaria specifica con programmi di microfinanza che l'Unione Europea è disponibile a sostenere.

I *business office* (figura 7) possono avere alle spalle una variegata composizione di soggetti promotori: commercialisti, imprese leader che già coordinano l'aspetto produttivo, logistico, commerciale, e che potrebbero anche coordinare l'aspetto finanziario perché molto spesso sono più attrezzate a far questo nella loro gestione interna. Possono concorrere anche le associazioni di imprese, direttamente, tramite le loro società di servizio, o tramite i confidi che sono la loro espressione. Vi sono poi le banche. I *business office* possono essere visti come una rete capillare ed eterogenea che presta servizi per la finanza di impresa. Tali entità devono però operare all'interno di network ben organizzati, grazie ai quali concentrare e condividere il grosso degli investimenti in *know how*, in procedure e in sistemi informativi. In tal modo, si può abbattere l'incidenza dei costi sul punto di erogazione nel mercato locale.

Uno sguardo al futuro possibile: i business offices

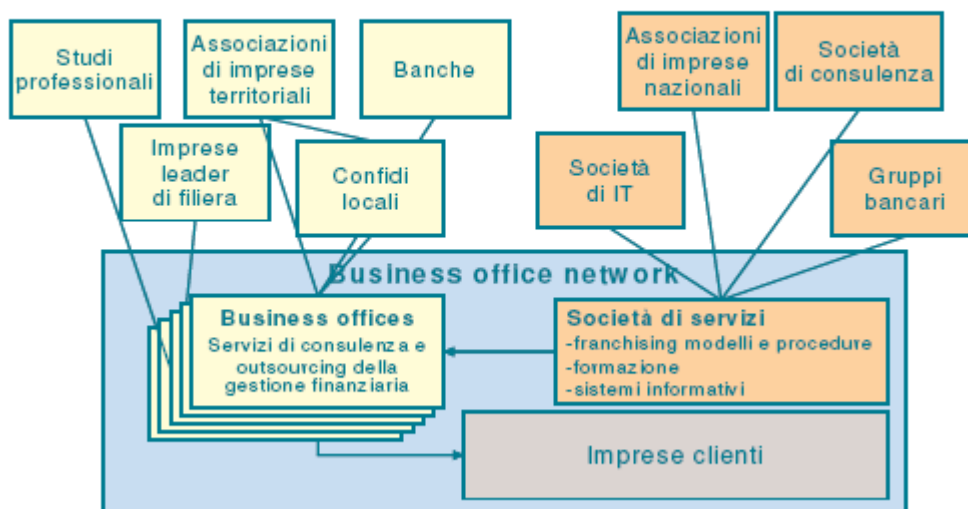
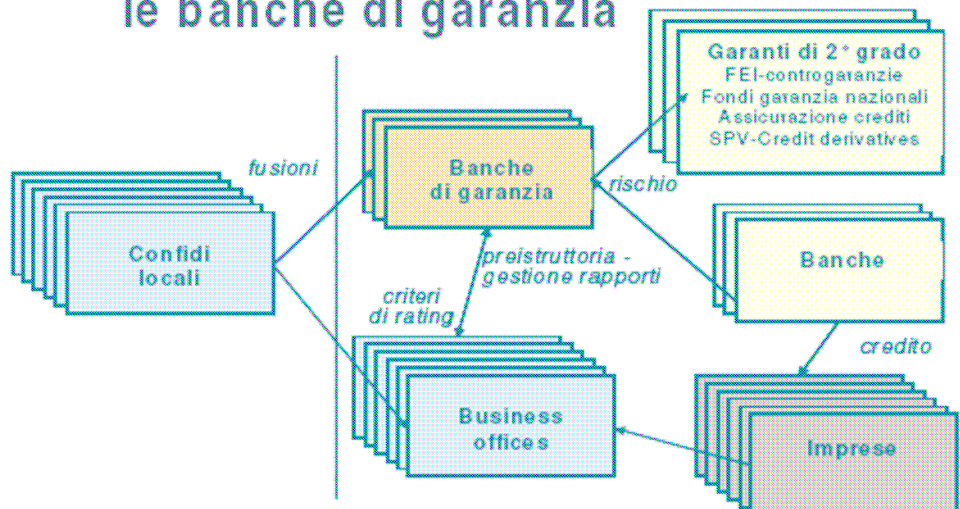


Figura 7

Le banche di garanzia sono una possibile “mutazione” evolutiva degli attuali confidi, oggi posti davanti ad un bivio. Attraverso fusioni possono dar vita a soggetti dall’assetto patrimoniale più solido, quali le banche di garanzia. C'è però il rischio che la concentrazione tra enti vada a scapito della presenza locale. L'attività dei confidi locali può essere riconvertita verso la prestazione di servizi di consulenza, nella forma del *business office*. I due soggetti chiaramente interagiscono: i *business office* possono essere visti come la rete di contatto con il mercato delle banche di garanzia; le imprese interagiscono con i *business office*; le banche trasferiscono il rischio sulle banche di garanzia che a loro volta si avvalgono di nuovi canali di trasferimento nei confronti di soggetti pubblici o privati.

Uno sguardo al futuro possibile: le banche di garanzia



3.5.1 Conclusioni

Cercando di riepilogare le linee di azione proposte:

- occorrono programmi di formazione e iniziative per lo sviluppo di *software* di pianificazione finanziaria, per fare in modo che la cultura finanziaria venga calata all'interno di modelli da diffondere a costi ragionevoli tra le imprese che ne necessitano;
- occorre sperimentare innovazioni (*business office* e banche di garanzia) che attivino un tessuto connettivo tra gruppi organizzati di imprese desiderose di certificare la qualità della loro gestione finanziaria per beneficiare di un abbattimento del premio al rischio sul credito che ottengono.

Quindi il lavoro da fare è moltissimo.

3.6 Costi per l'adeguamento delle imprese

Ma le imprese che costi dovranno sopportare per Basilea 2? La risposta anche in questo caso non è univoca. «L'investimento per le imprese può partire da una base anche modesta, esistono sul mercato simulatori al costo di 300 euro», calcola Daniele Piccolo, a.d. di Istifid, «il problema è se questi strumenti risolvono il problema delle imprese con patrimonio sufficiente a supportare le esigenze di credito ». «Si dovrà attivare tutta una serie di processi interni all'azienda, non esistono ricette miracolose», valuta Brienza di Deloitte. Pessimista Giuseppe Grasso a.d. di Kfinance, «le imprese non stanno facendo nulla per adeguarsi. Dotarsi di un rating proprio è utile per prepararsi a un'autovalutazione ma bisogna intervenire in maniera profonda sulla contabilità. Il rating dunque bisogna pianificarlo e non è definitivo». All'ordine del giorno, dunque, è il profondo restyling del bilancio e la valutazione di voci che possono influenzare il rating.

«Il livello di indebitamento, l'indice di capitalizzazione, il margine operativo lordo, il prospetto dei flussi monetari. C'è tutta una serie di voci che dovranno essere considerate lo strumento principale per l'informazione degli equilibri finanziari dell'impresa», considera Grasso di Kfinance. I costi di queste operazioni variano dai 10-20 mila euro della consulenza continuativa per arrivare ai 50 mila euro per l'operazione di assegnazione del rating da parte delle agenzie esterne. «Indirettamente tutte le imprese saranno retate dalle banche, ovviamente. E certamente le imprese dovranno dotarsi di strumenti speculari e alternativi», afferma Quaglia di Ernst Young. «La direzione intrapresa poi», prevede Quaglia, «porterà

anche il segmento retail, per esempio il credito al consumo, ad adottare dei rating anche per i privati». Attualmente infatti il sistema prevede l'assegnazione degli scoring un meccanismo netto di out, off del credito, con l'evoluzione dunque potrebbe determinarsi una diversificazione del costo del credito anche per il retail.

Intanto dai convegni alle consulenze universitarie e di associazioni si moltiplicano le iniziative di supporto alle aziende. E' il caso per esempio del **marchio di qualità** di Basilea 2 un'iniziativa che verifica la sussistenza dei requisiti qualitativi rilevanti ai fini di Basilea 2. «Il marchio ha un costo di 5-8.000 euro per fascia di fatturato e comprende un software, consulenza e un corso intensivo di formazione di tre giorni», illustra Andrea Aguiari di Cidec.

Bibliografia

Convergenza internazionale della misurazione del capitale e dei coefficienti patrimoniali. Nuovo schema di regolamentazione. Banca dei Regolamenti Internazionali (www.bis.org)

(2004a): Comunicato stampa: Continued progress toward Basel II, 15 gennaio.

(2004b): Changes to the securitisation framework, 30 gennaio.

(2004c): Modifications to the capital treatment for expected and unexpected credit losses in the New Basel Accord, 30 gennaio.

(2004d): Comunicato stampa: Consensus achieved on Basel II proposals, 11 maggio.

(2004e): International convergence of capital measurement and capital standards: a revised framework, 26 giugno.

Borio, C. e P. Lowe (2001): “La problematica degli accantonamenti per perdite su crediti”, Rassegna trimestrale BRI, settembre.

Himino, R. (2000): “The roles of banks, supervisors, and the market in balancing sensitivity and stability”, in J. Bisignano, W. Hunter, G. Kaufman e Federal Reserve Bank of Chicago (eds), Global financial crises: lessons from recent events, Kluwer Academic Publishers, Boston.

www.abi.it (Circolari)

Livello iniziale - Novità Basilea 2001 24/04/2002. Unità normativa - Alessandro Gaetano

Basilea 2 e la gestione finanziaria delle imprese: come rispondere alle sfide emergenti di Luca Erzegovesi. Nota didattica per il corso di Strumenti finanziari 1 – Università di Trento.

Guida a Basilea 2 di Unicredit Banca

Una Guida a Basilea 2. Settembre 2003. Prof. Andrea Resti, Università di Bergamo

Basilea 2 di Paolo Camanzi, maggio 2003, revisione: dicembre 2005

Basilea 2, iniziano le prove generali ma poche imprese si sono attrezzate di Walter Galbiati.
Affari & Finanza - La Repubblica

Basilea 2, pronte solo la metà delle aziende di Franco Vergnano, Il Sole 24 Ore, Sabato 31
dicembre 2005

Nuove polemiche su Basilea 2 di A. Me. Il Sole 24 Ore. Mercoledì 16 novembre 2005

Basilea 2, microaziende pronte di N.P. Il Sole 24 Ore. Giovedì 9 giugno 2005

Il vademecum di Basilea 2 per le piccole imprese a cura di Unioncamere, giugno 2005

BASILEA 2 L'AFFIDABILITÀ DELLE IMPRESE MINORI, Unioncamere, giugno 2005