



*Tendenze, criticità e prospettive
nell'accesso al mercato locale del credito:
l'alleanza "banca-impresa"*

Brindisi, 7 maggio 2010
Camera di Commercio

Vittorio Boscia

*Professore Ordinario di Economia degli Intermediari Finanziari
Facoltà di Economia - Università del Salento – Lecce*

vittorio.boscia@unisalento.it

- ✓ Come nasce il rapporto banca-impresa?
- ✓ Quali sono le evidenze nel mercato del credito?
- ✓ Quali sono le tendenze nella domanda e offerta?
- ✓ Dove sorgono le criticità nella relazione?
- ✓ È possibile indicare delle prospettive?
- ✓ Cosa è possibile fare a livello locale?

Perché si parla di rapporto "banca-impresa"?

Il rapporto "banca-impresa", o meglio "impresa-banca", nasce dal fabbisogno dell'impresa di finanziare i propri investimenti in progetti di sviluppo. Quindi, è la **natura dell'investimento** ad influenzare quantità e qualità del **fabbisogno finanziario dell'impresa**.

Tradizionalmente, le fonti di finanziamento utilizzate dalle imprese sono state:

- principalmente il credito commerciale (dei fornitori)
- ... quello bancario
- in misura residuale e marginale al capitale proprio.

Attualmente:

- il credito commerciale è reso più critico e comunque già da tempo ha esaurito il suo potenziale di crescita;
- Il capitale di rischio - peraltro fondamentale in momenti di incertezza e in presenza di perdite operative – viene inteso come un'opzione estrema.
- ... quindi il credito bancario continua ad essere cruciale per il finanziamento delle imprese.

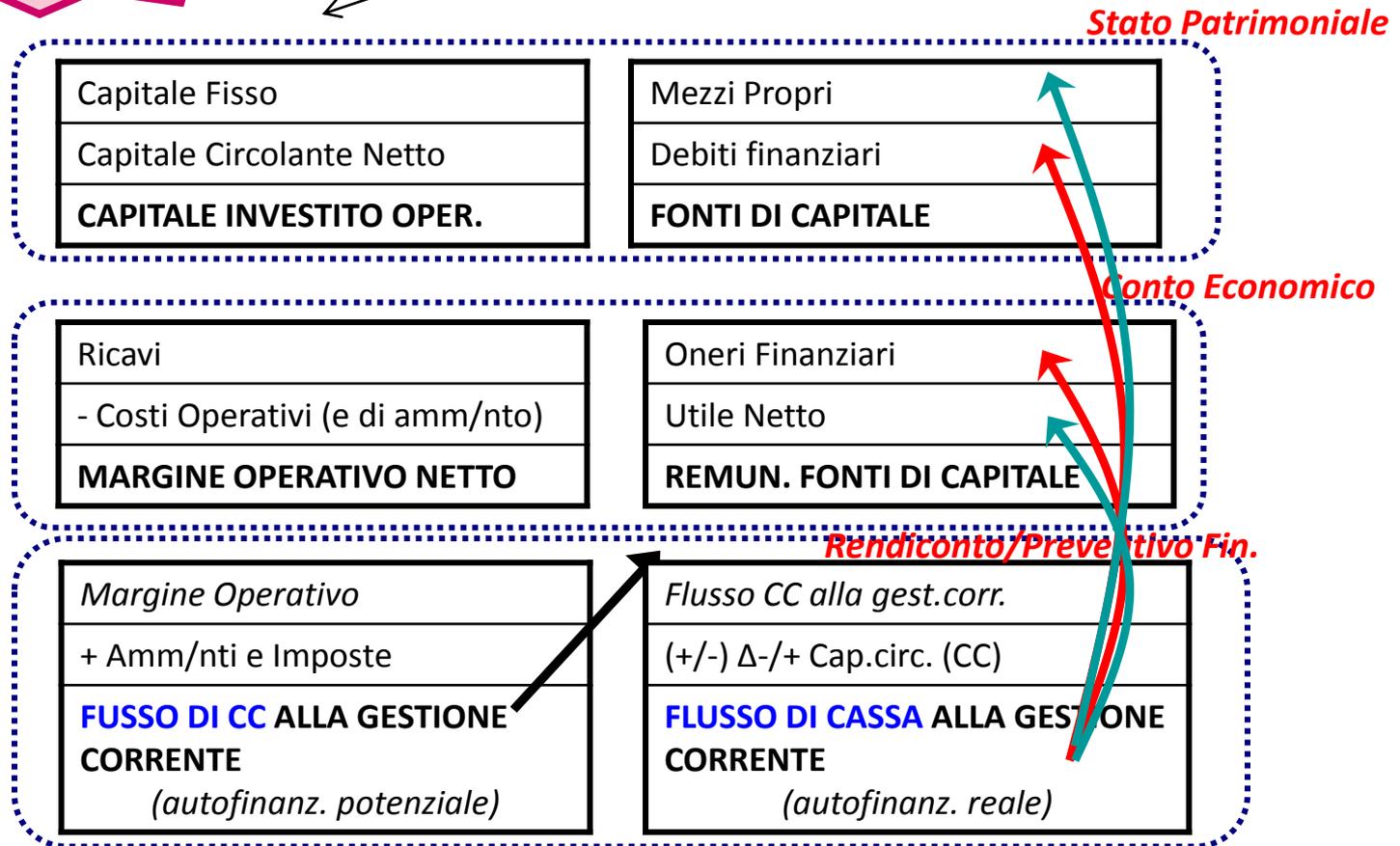
Capitale Fisso (impianti e	Mezzi Propri (capitale e utili)
Capitale Circolante (clienti e magazzino)	Debiti finanziari (banche)
CAPITALE INVESTITO OPER.	Debiti commerciali (fornitori)
	FONTI DI CAPITALE

Il presupposto del credito bancario ... l'equilibrio gestionale e i flussi di cassa!

**EQUILIBRIO-
VALORE
IMPRESA**

SETTORE

**Opportunità
Minacce**



IPOTESI SEMPLIFICATE: Capitale investito = investim.operativi; invest. e redditi atipici = 0; redditi straord.=0; scorte liquide =0

Perché il rapporto "banca-impresa" non è in equilibrio?

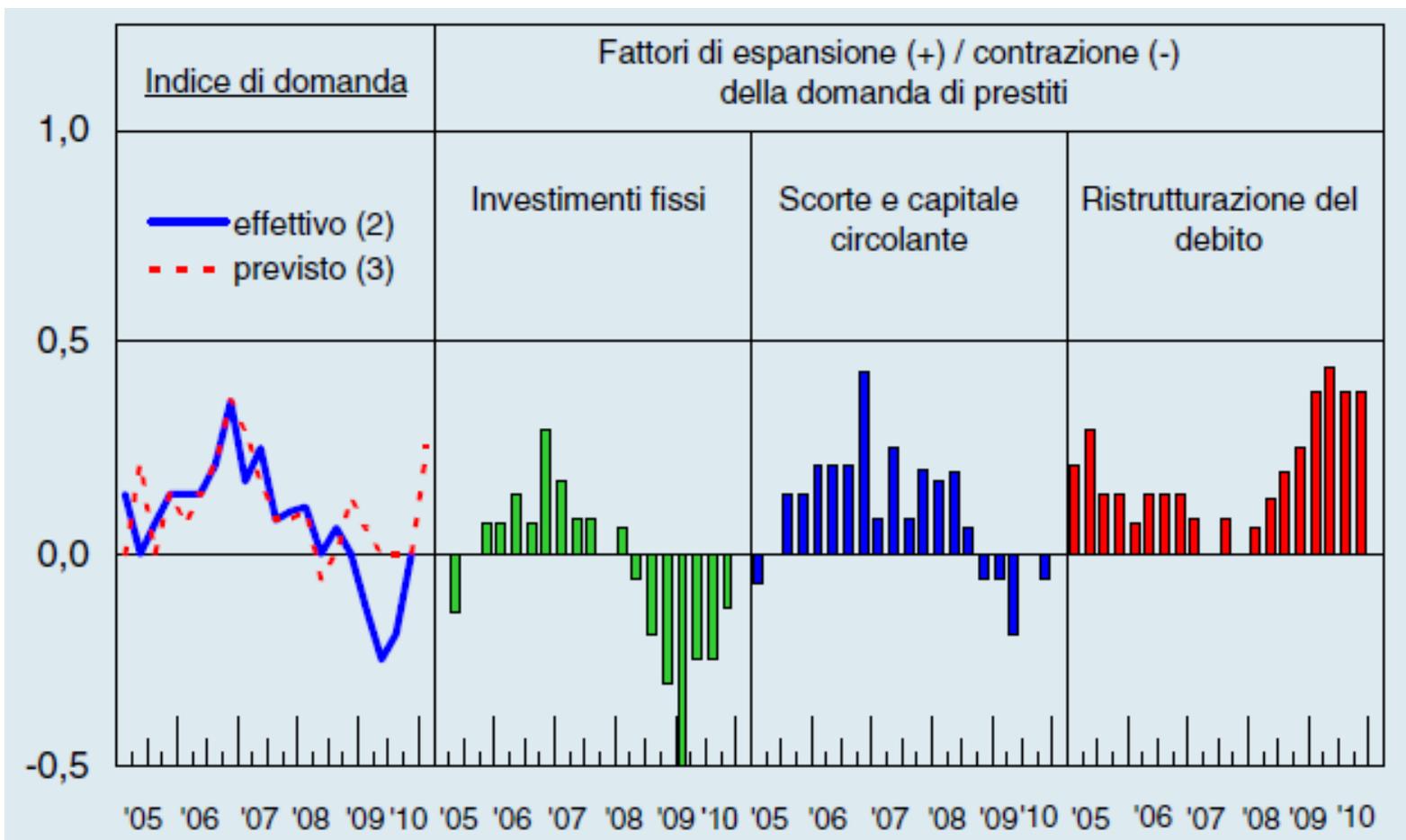
Un **equilibrato rapporto "impresa-banca"** si fonda su **due semplici principi**:

- capacità di rimborso dell'impresa, derivante dai cash flow (... gli euro "sonanti") generati dall'attività;
- capacità della banca: di analizzare i fabbisogni finanziari dell'impresa e di selezionare e monitorare i progetti migliori (efficienza operativa), richiedendo un adeguato prezzo correlato al rischio (efficienza allocativa).

Purtroppo in questo modello teorico, si inseriscono diversi **fattori di imperfezione**.

1. esogeni ai protagonisti del rapporto: fattori macroeconomici, politiche pubbliche (di natura fiscale, agevolativa, ecc.), disciplina di vigilanza e controllo (come Basilea 2!);
2. endogeni derivanti da comportamenti individuali "non razionali": di *imprese* (che ne sviliscono le capacità di rimborso); di *banche* (che ne inficiano la capacità di analisi e di investimento).
3. misti, cioè che derivano da fattori esogeni – l'entrata in vigore della normativa di Basilea 2 - che genera comportamenti sub-ottimali a livello individuale di imprese e banche.

Andamento della domanda di credito in Italia (1)



Fonte: **Banca d'Italia (2010) - Bollettino economico - APRILE** Indagine trimestrale sul credito bancario nell'area dell'euro.

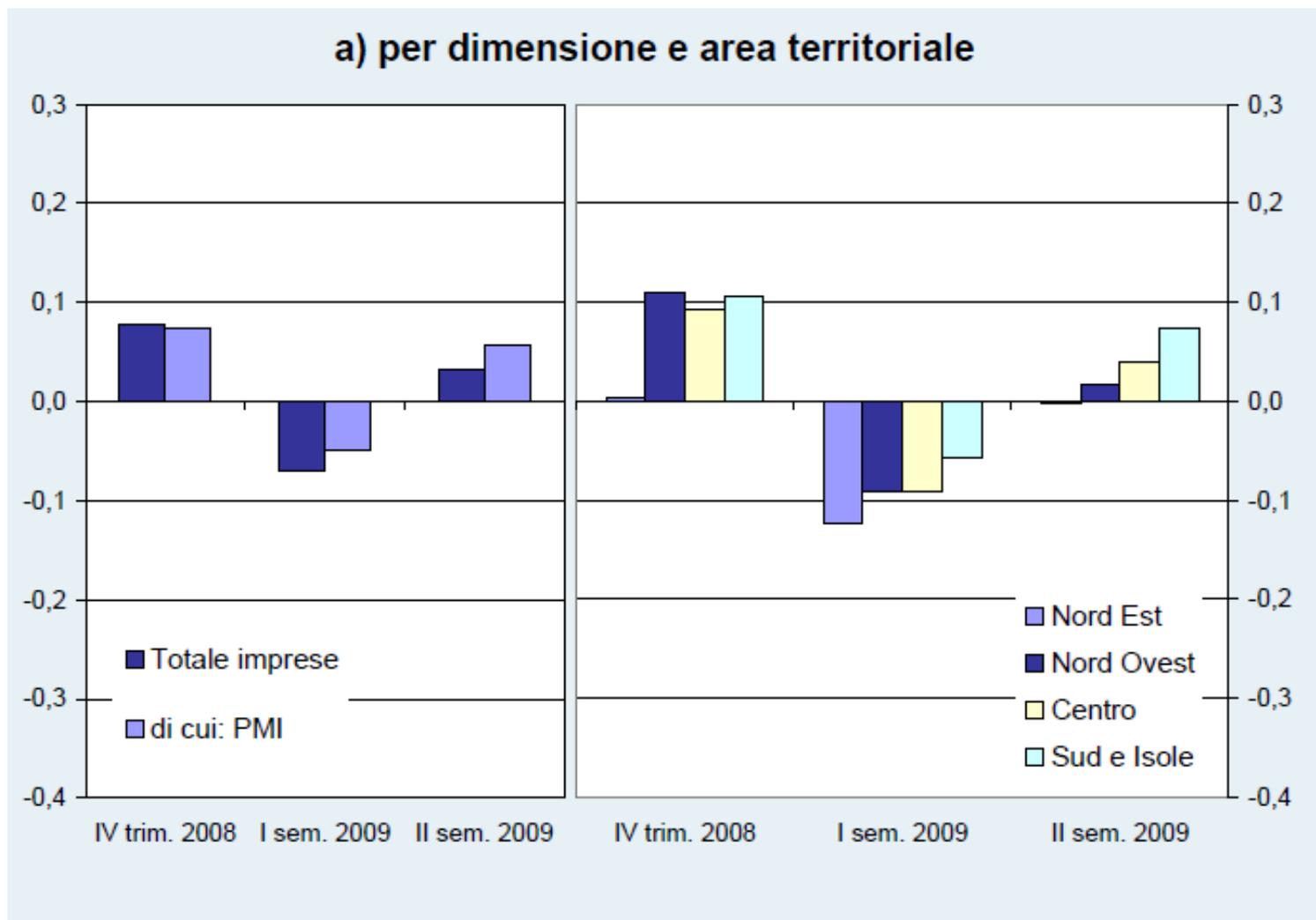
(1) **Valori positivi** indicano un aumento della domanda rispetto al trimestre precedente. Indici di diffusione costruiti sulla base del seguente schema di ponderazione: 1=notevole espansione, 0,5=moderata espansione, 0=sostanziale stabilità, -0,5=moderata contrazione, -1=notevole contrazione. Il campo di variazione dell'indice è compreso tra -1 e 1.

(2) Riferito al trimestre terminante al momento dell'indagine.

(3) Previsioni formulate nel trimestre precedente.

La domanda di credito delle imprese (1)

(indici di diffusione; espansione (+) / contrazione (-) della domanda di credito)

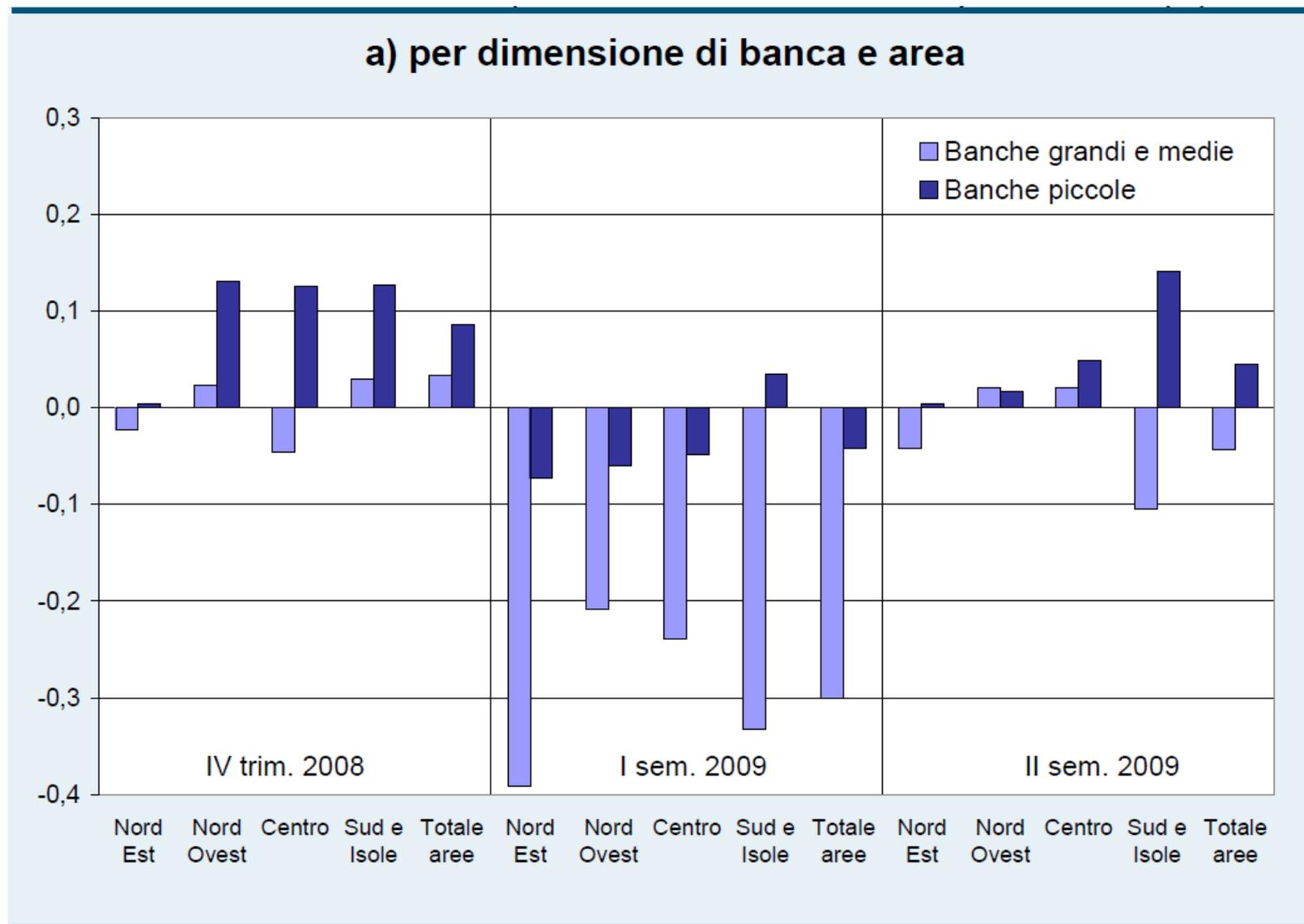


Fonte: **Banca d'Italia (2010)**

- Economie regionali - La domanda e l'offerta di credito a livello territoriale nel 2009

La domanda di credito delle imprese

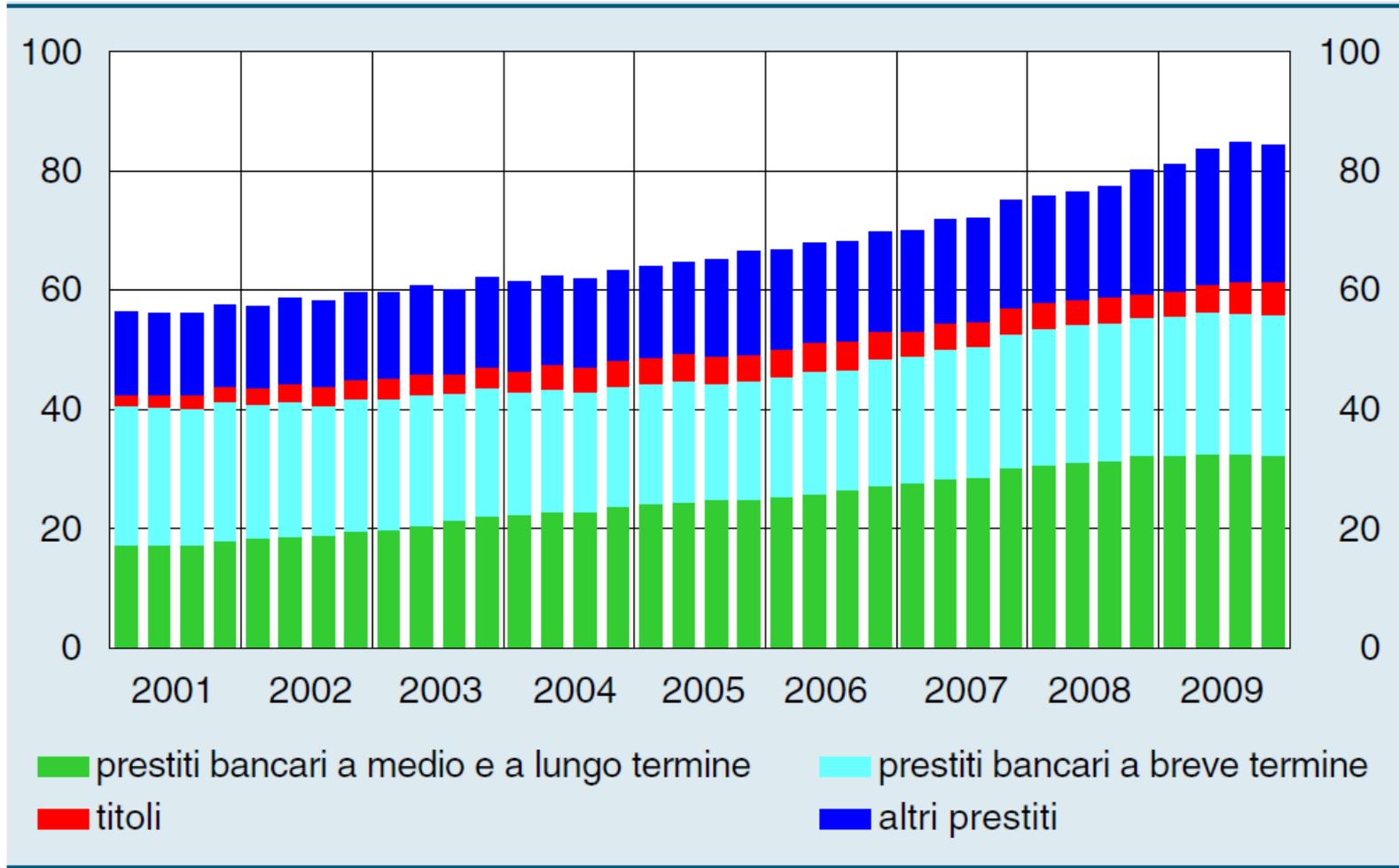
(indici di diffusione; espansione (+) / contrazione (-) della domanda di credito)



Fonte: **Banca d'Italia (2010)**

Economie regionali - La domanda e l'offerta di credito a livello territoriale nel 2009

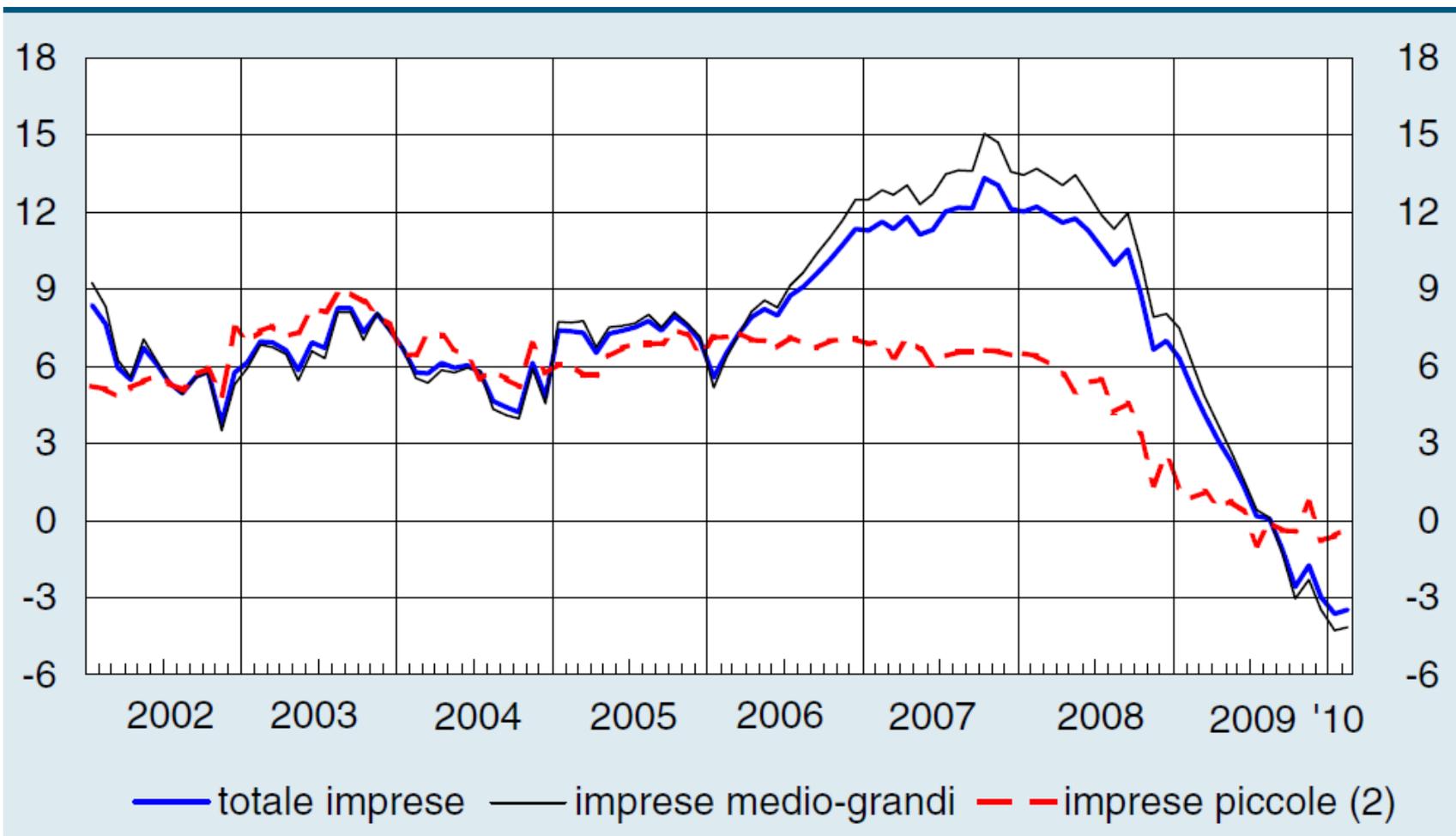
Debito delle imprese (in percentuale del PIL)



Fonte: **Fonte: Banca d'Italia (2010) - Bollettino economico - APRILE**

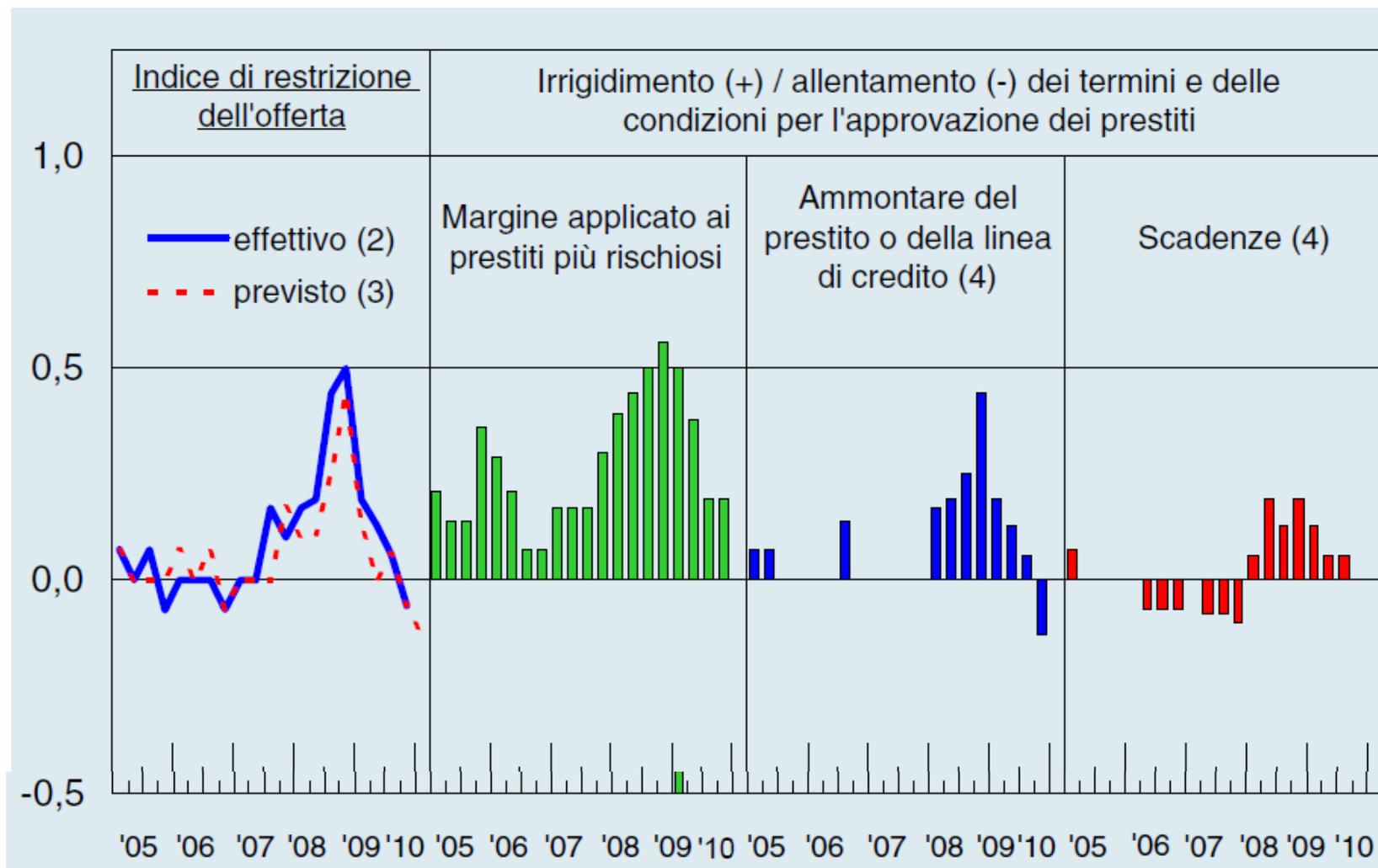
Debiti verso banche per classe dimensionale dell'impresa (1)

(dati mensili; variazioni percentuali sui dodici mesi)



Fonte: **Banca d'Italia (2010) - Bollettino economico - APRILE**

Condizioni dell'offerta di credito in Italia (1)



Fonte: **Banca d'Italia (2010) - Bollettino economico - APRILE** Indagine trimestrale sul credito bancario nell'area dell'euro.

(1) **Valori positivi** indicano una restrizione dell'offerta rispetto al trimestre precedente. Indici di diffusione costruiti sulla base del seguente schema di ponderazione: 1=notevole irrigidimento, 0,5=moderato irrigidimento, 0=sostanziale stabilità, -0,5=moderato allentamento, -1=notevole allentamento; Il campo di variazione dell'indice è compreso tra -1 e 1.

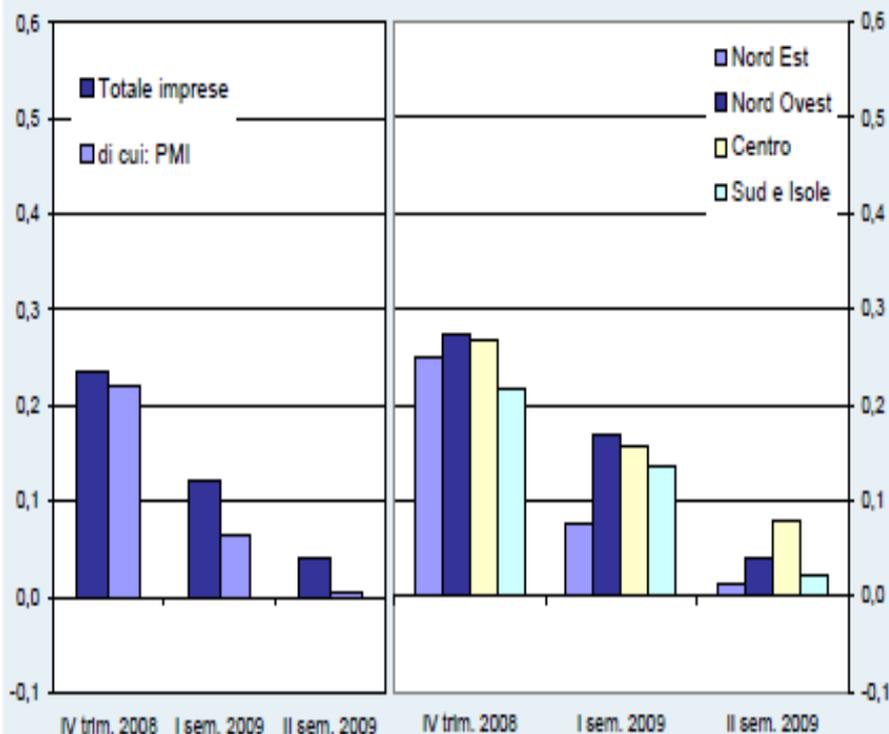
(2) Riferito al trimestre terminante al momento dell'indagine.

(3) Previsioni formulate nel trimestre precedente.

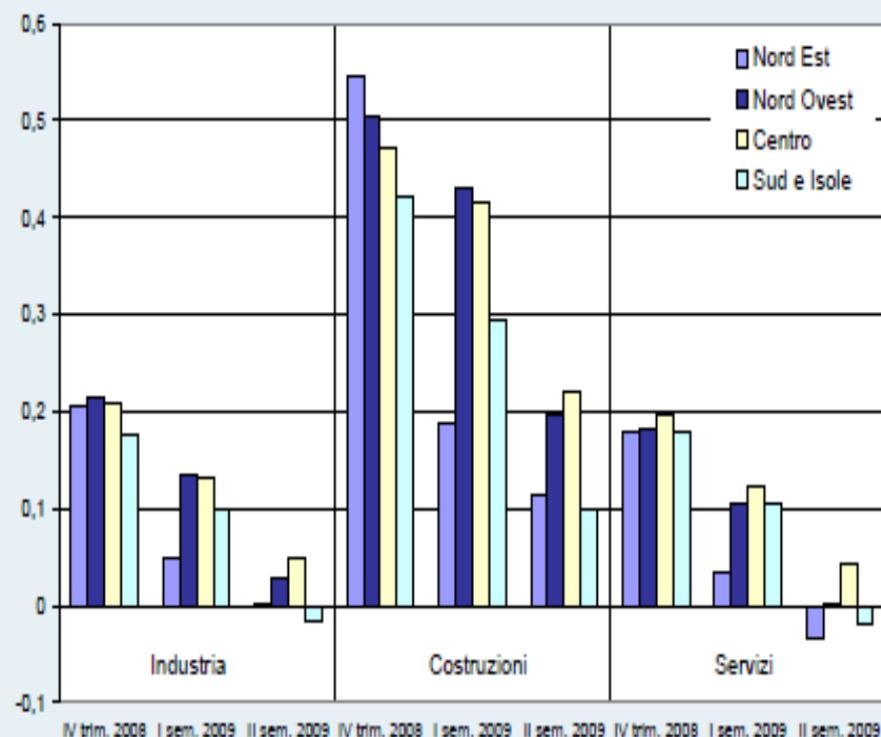
L'offerta di credito alle imprese (1)

(indici di diffusione; irrigidimento (+) / allentamento (-) delle condizioni applicate alle imprese)

a) per dimensione e area territoriale



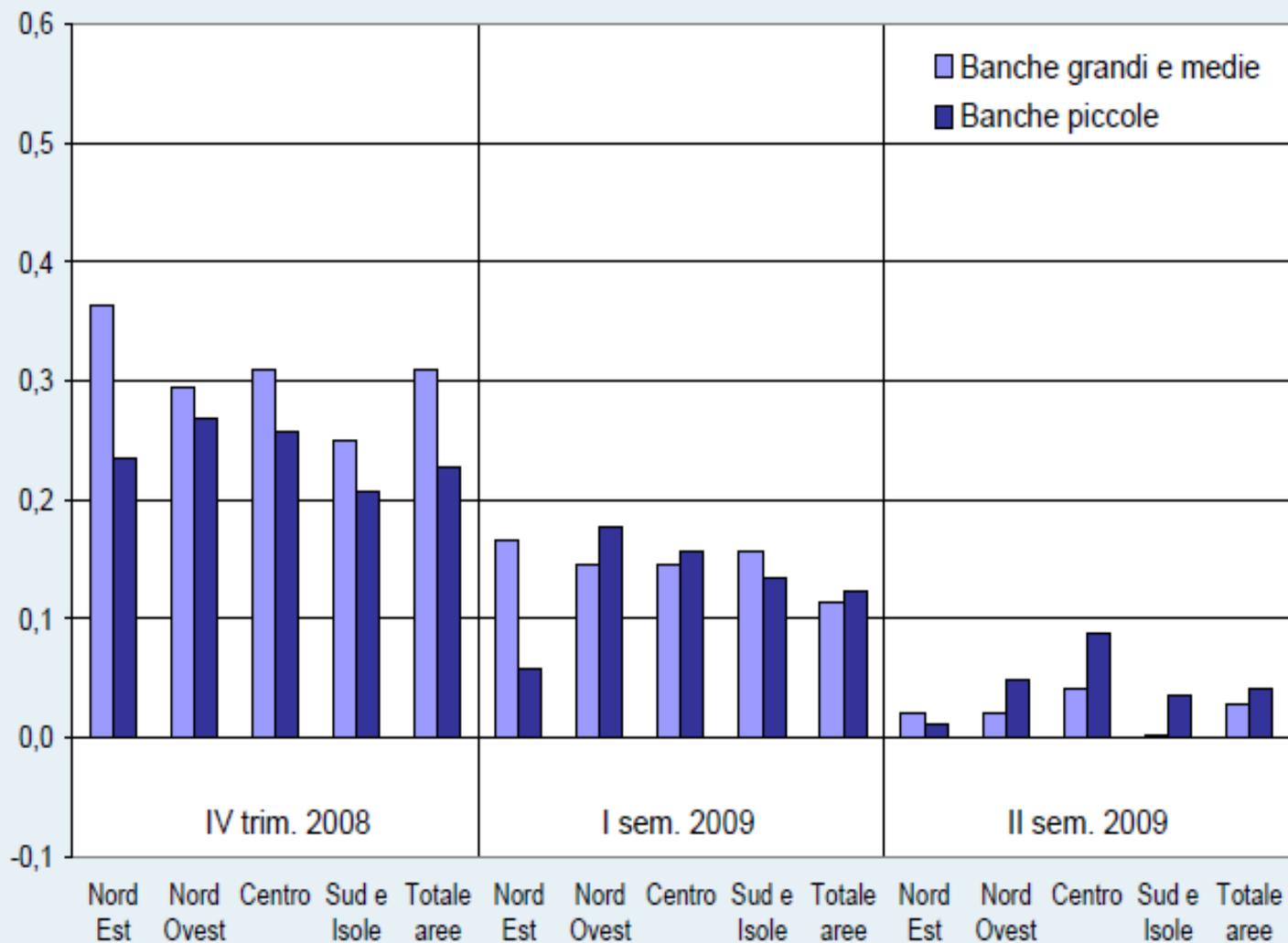
b) per settore e area territoriale



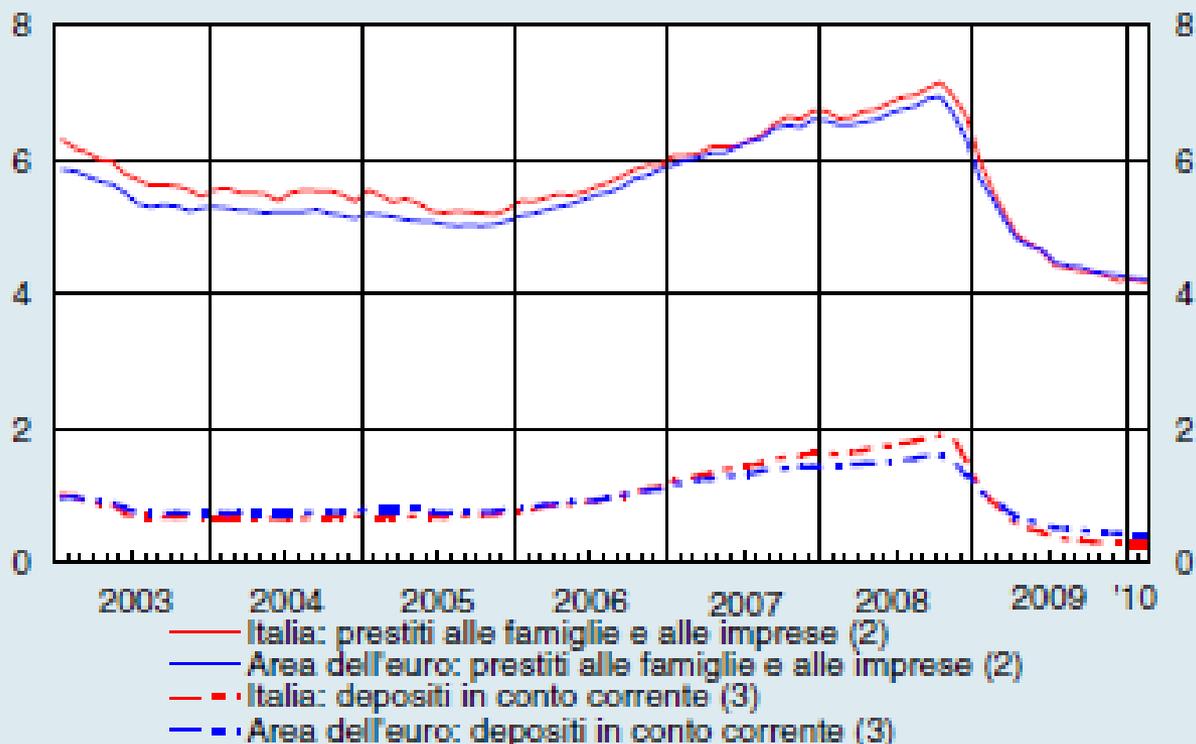
Fonte: Indagine della Banca d'Italia su un campione di circa 400 banche.

(1) Valori positivi dell'indice segnalano un irrigidimento dell'offerta di credito; valori negativi un allentamento. L'indice di diffusione è costruito aggregando le risposte qualitative fornite dalle banche partecipanti all'indagine (cfr. la nota metodologica). Ha un campo di variazione compreso tra -1 e 1. I dati riferiti al secondo semestre 2009 sono provvisori.

a) per dimensione di banca



Tassi di interesse bancari a breve termine (1) (dati mensili; valori percentuali)



Fonte: Banca d'Italia e BCE.

(1) I tassi sui prestiti e sui depositi si riferiscono a operazioni in euro e sono raccolti ed elaborati secondo la metodologia armonizzata dell'Eurosistema. – (2) Tasso medio sui prestiti alle famiglie e alle imprese con scadenza non superiore a un anno. – (3) Tasso medio sui depositi in conto corrente di famiglie e imprese.

Fig. 6.2 – Depositi per localizzazione* della clientela.
*Periodo 1998-2009** (valori assoluti in migliaia di euro)*

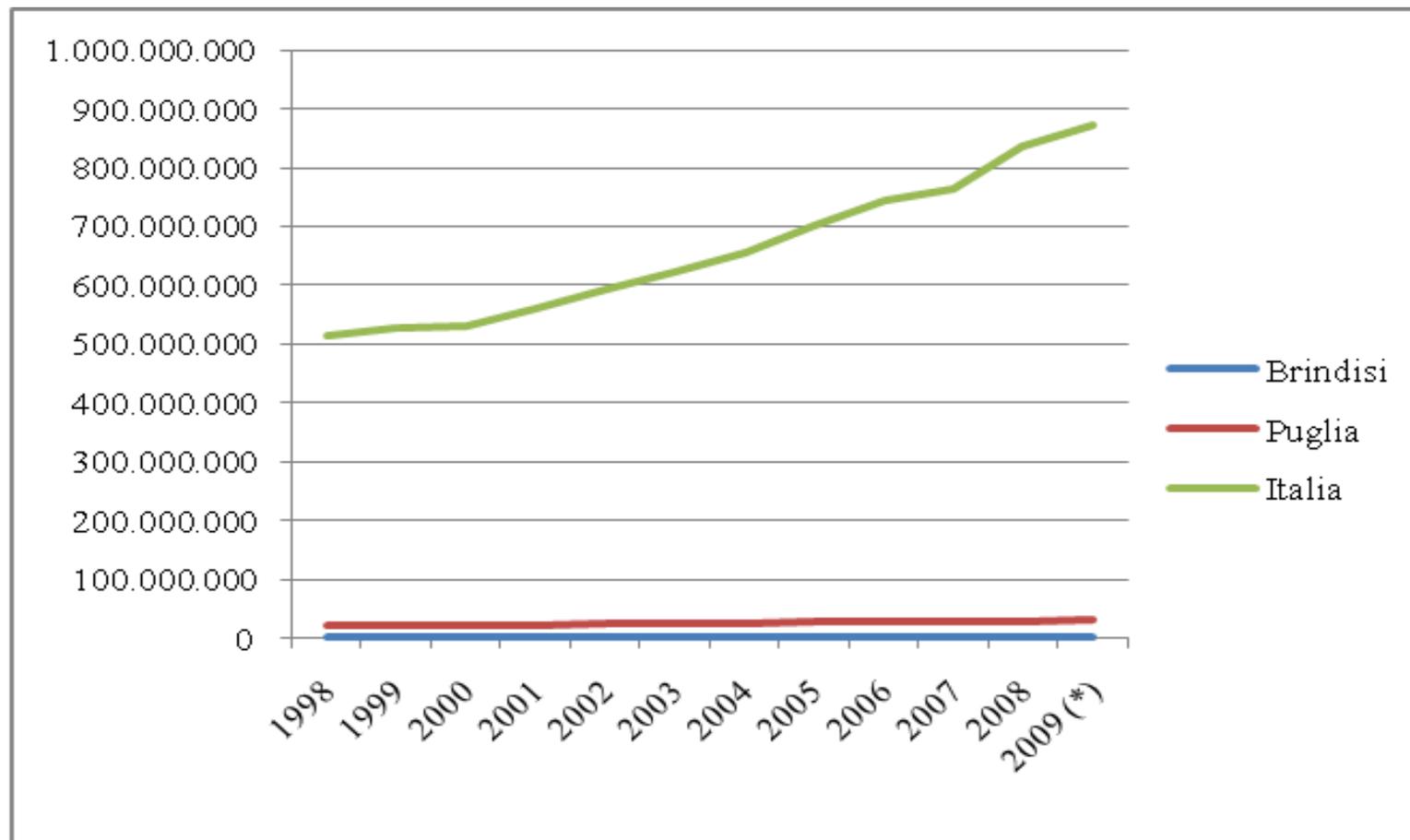


Fig. 6.1 – Numero di sportelli bancari attivi
(periodo 1998-2008)

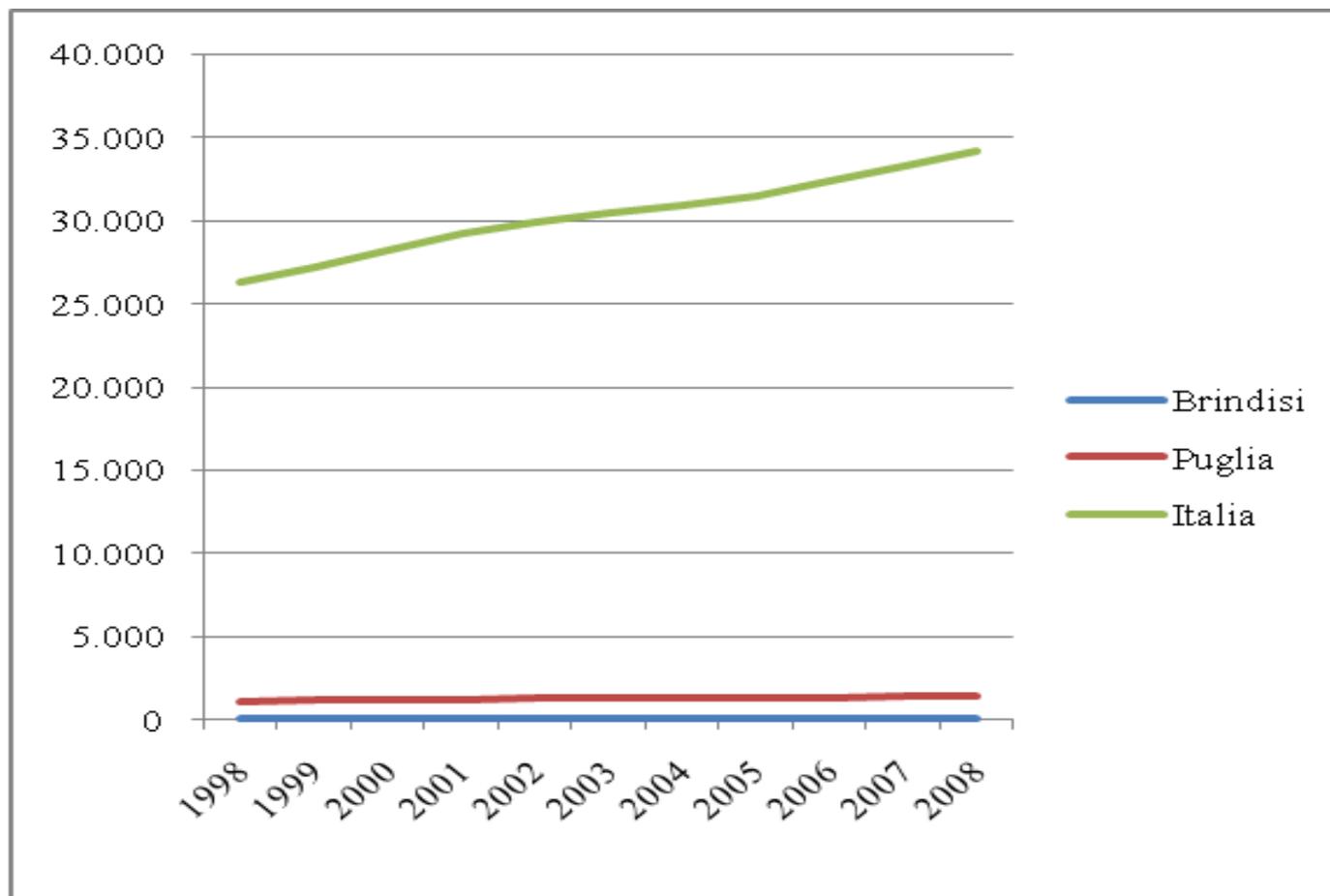


Fig. 6.3 – Impieghi per localizzazione* della clientela.

*Periodo 1998-2009** (valori assoluti in migliaia di euro)*

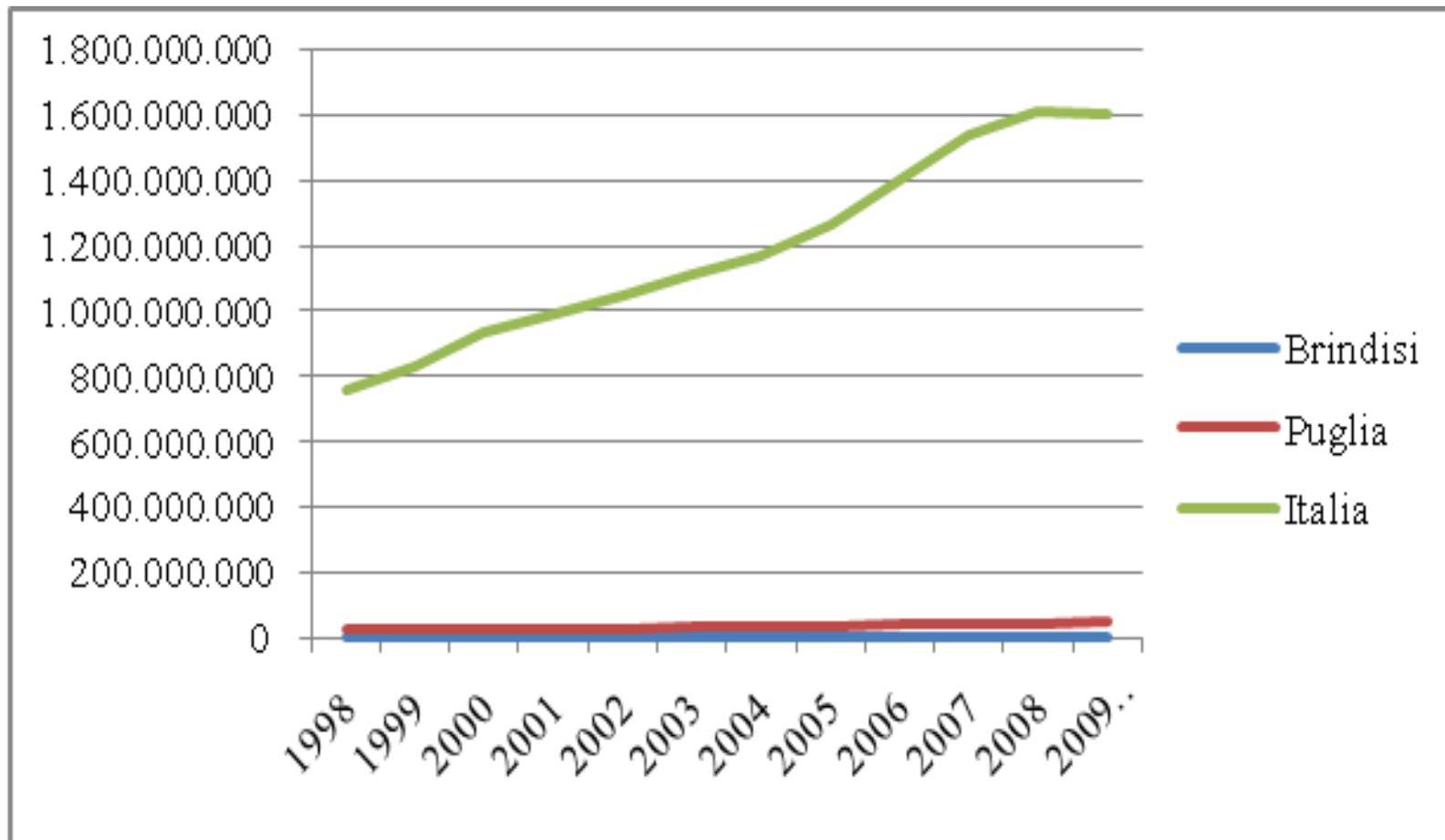
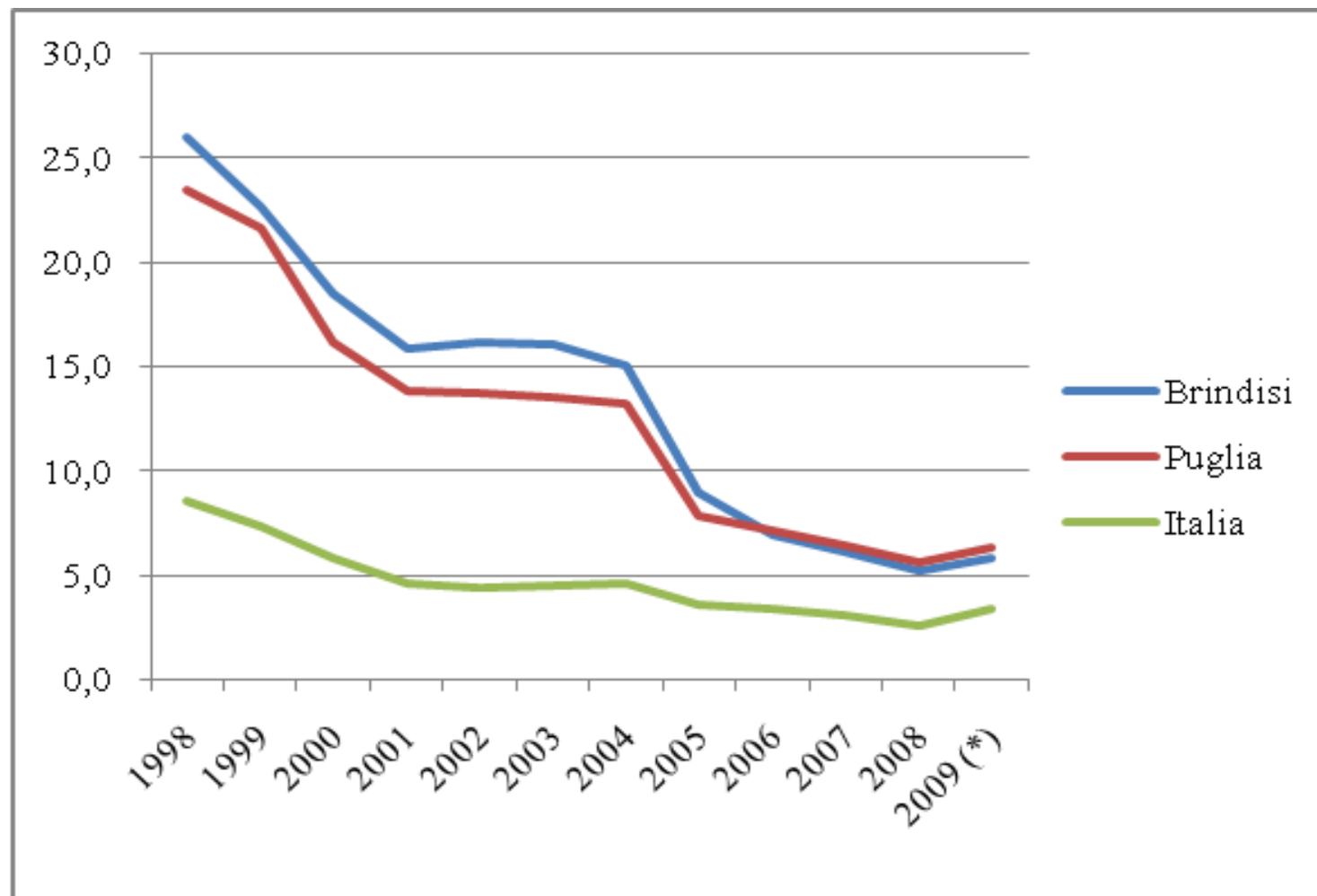


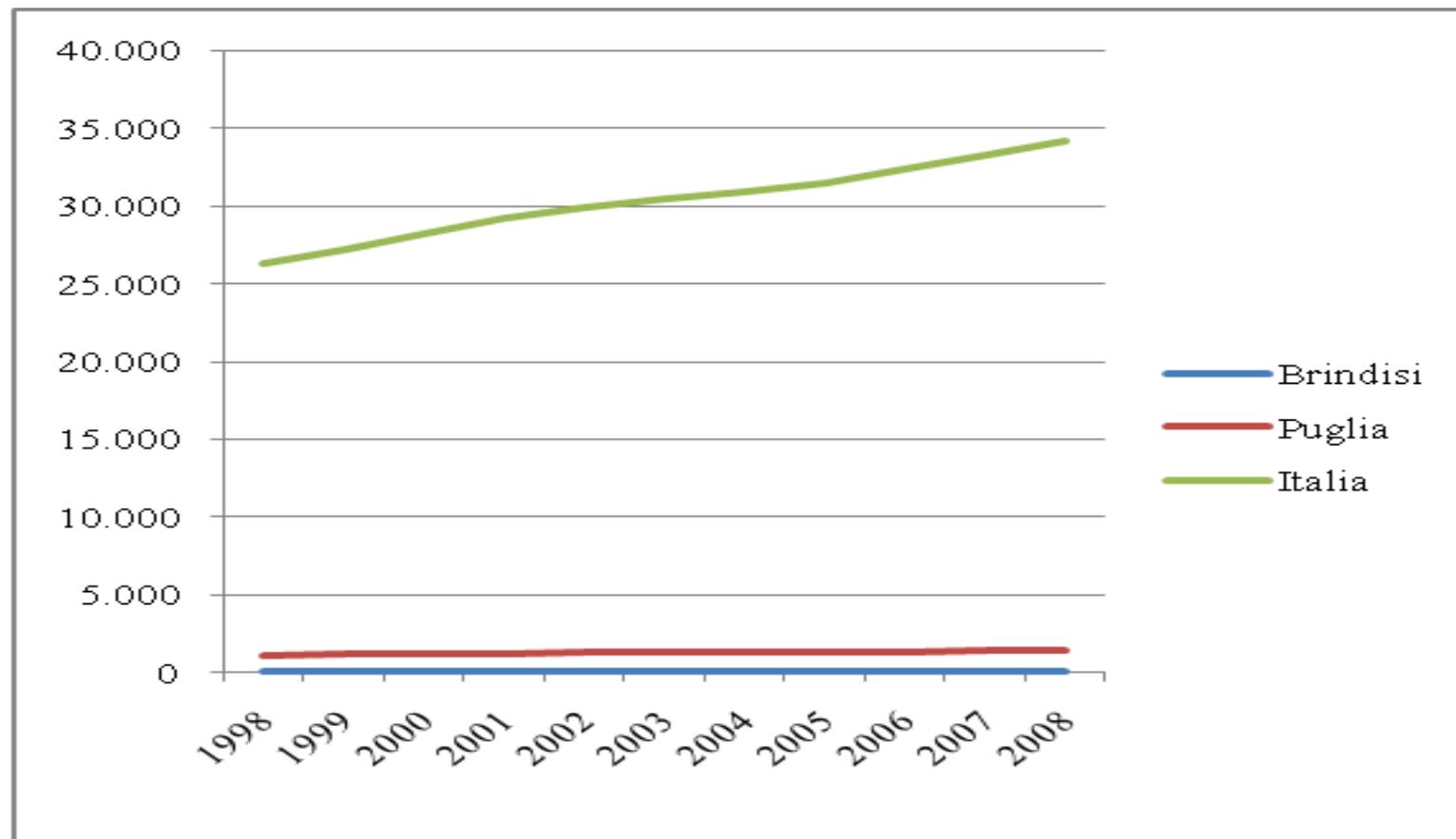
Fig. 6.4 – Rapporto sofferenze su impieghi.

*Periodo 1998-2009**



Tab. 6.5 – Finanziamenti oltre il breve termine (oltre un anno) per provincia di destinazione dell'investimento

Periodo 1998-2008 (valori assoluti in milioni di euro)



Il presupposto del credito bancario ... l'equilibrio gestionale e i flussi di cassa!

**EQUILIBRIO-
VALORE
IMPRESA**



**Score
qualitativo**
Opportunita
Minacce

Stato Patrimoriale

Capitale Fisso	Mezzi Propri
Capitale Circolante Netto	Debiti finanziari
CAPITALE INVESTITO OPER.	FONTI DI CAPITALE

Conto Economico

Ricavi	Oneri Finanziari
- Costi Operativi (e di amn...)	to
MARGINE OPERATIVO NE	FONTI DI CAPITALE

**Score
quantitativo**

Rendiconto/Preventivo Fin.

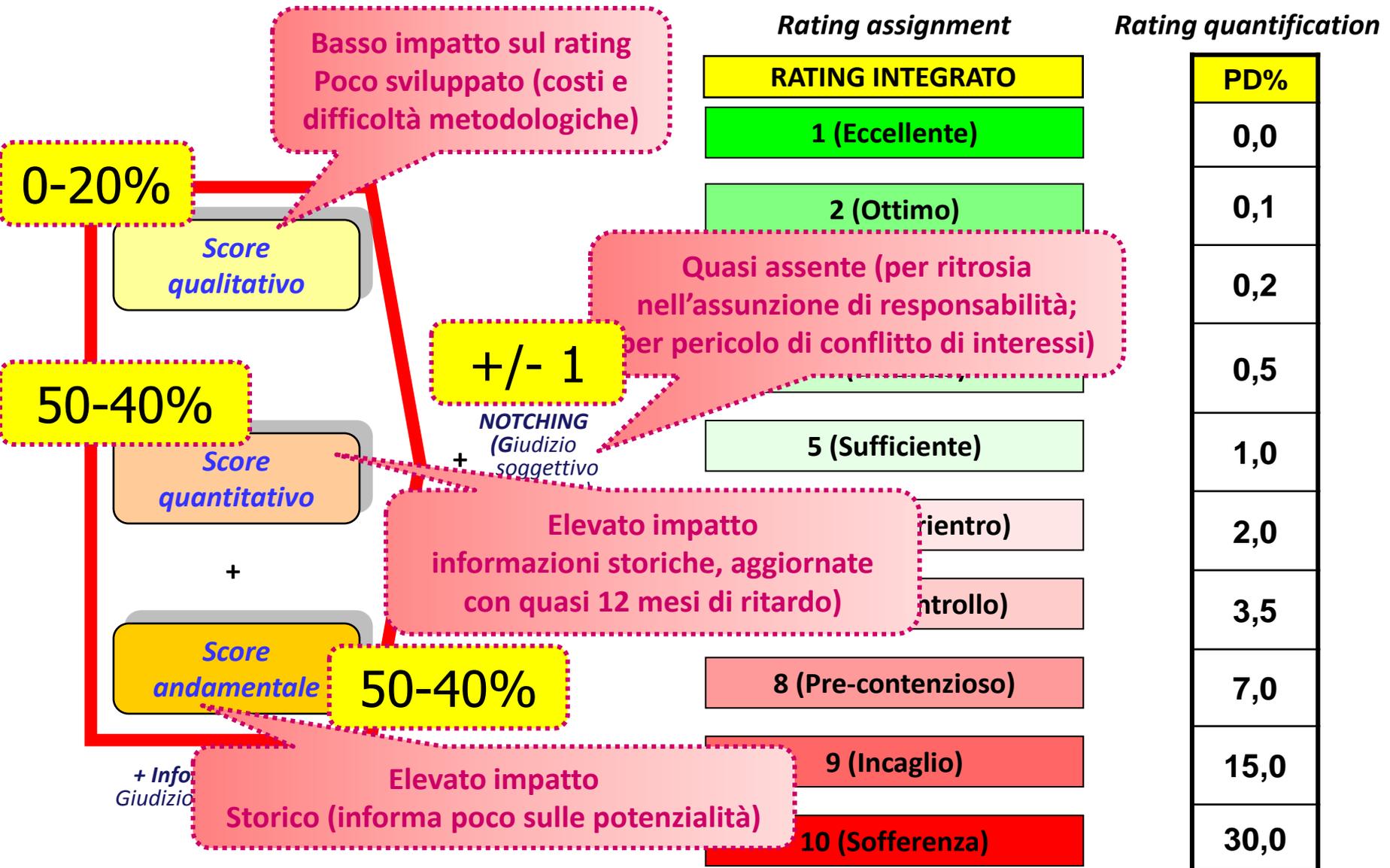
<i>Margine Operativo</i>	<i>Flusso CC alla gest.corr.</i>
+ Amm/nti e Imposte	(+/-) Δ-/+ Cap.circ. (CC)
FUSSO DI CC ALLA GESTIONE CORRENTE <i>(autofinanz. potenziale)</i>	FLUSSO DI CASSA ALLA GESTIONE CORRENTE <i>(autofinanz. reale)</i>

**Score
andamentale**

IPOTESI SEMPLIFICATE: Capitale investito = investim.operativi; invest. e redditi atipici = 0; redditi straord.=0; scorte liquide =0

Le criticità del rating

Il processo di valutazione delle aziende è *basato su* modelli che catturano informazioni quantitativo-storiche, mentre occorre comprendere nell'analisi – soprattutto per imprese in crisi - anche informazioni qualitativo-prospettiche



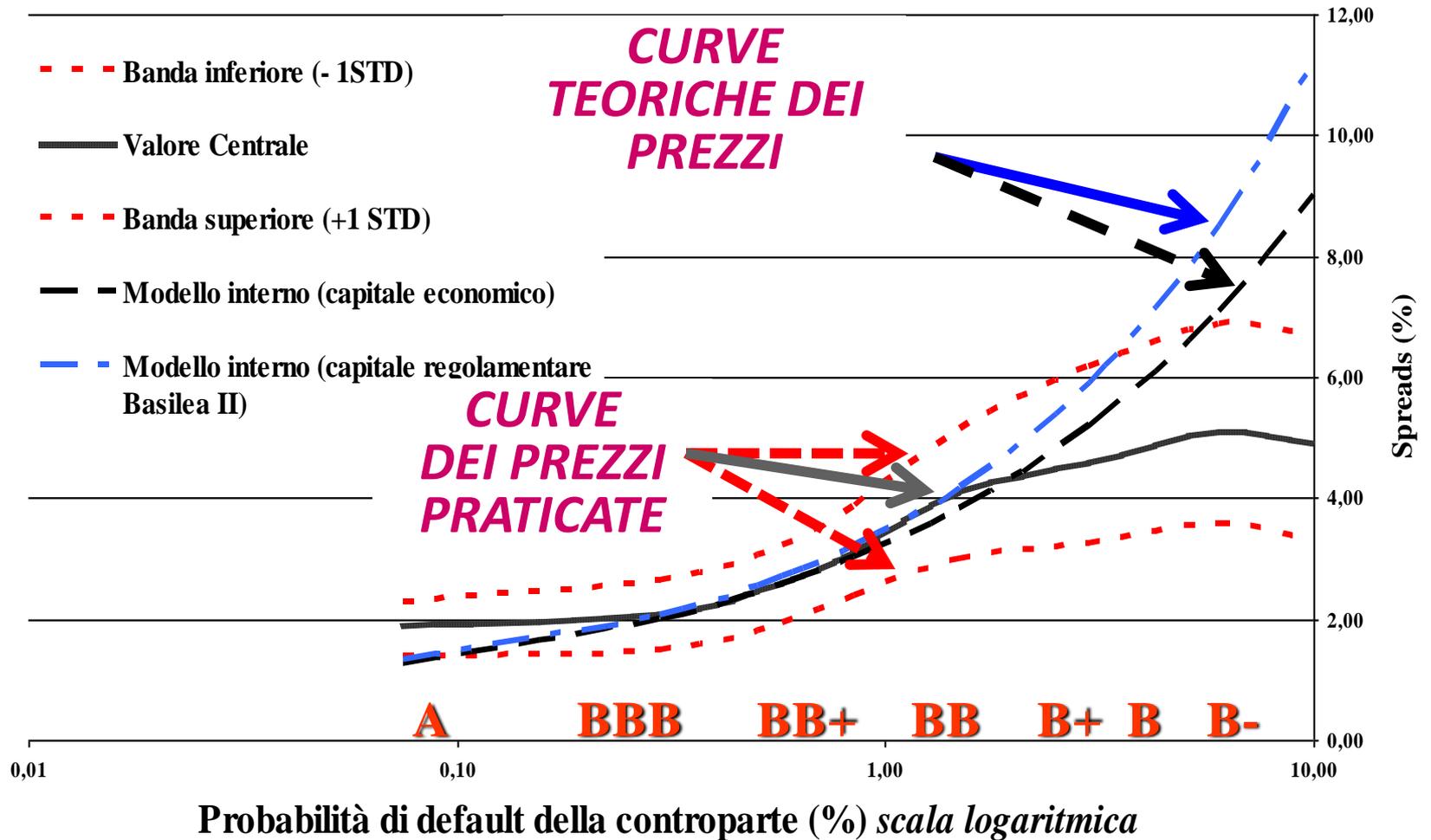
Struttura, modalità e tempi dell'analisi delle informazioni sono ritardate e parziali, ... procicliche, ... poco reattive in periodi di crisi (vischiose) ... e "remano contro" il risanamento (... basato sul futuro)

Quale utilizzo fanno le banche dei rating interni?

Funzioni d'uso	Caratteristiche utili dei modelli di rating		
	1. Aderenza al rischio di controparte	2. Sensibilità al ciclo	3. Lungimiranza, ovvero stabilità e robustezza
a. Affidamento puntuale (transazione)	sì	alta	bassa
b. Politica commerciale	sì	media	media
c. Strategia cliente	sì	bassa	alta
d. Early warning / watch list	sì	molto alta	nulla
e. Risk control & reporting	sì	alta	media
f. Accantonamenti a perdite (IAS attuali)	Sì solo per forfettaria “ <i>at inception</i> ”	alta	nulla
g. Accantonamenti a perdite (IAS dopo raccomandazioni G20)	Sì per forfettaria e per determinare la EL ad ogni esercizio	media	media
h. Capitale economico	sì	alta	bassa
i. Capitale regolamentare (<i>supervisory formula, Pillar 1 floor</i>)	sì	media	media
j. Adeguatezza di capitale (<i>Pillar 2</i>)	sì	bassa	alta

Fonte: De Laurentis -Maino (2010)

Prezzi praticati alla clientela in relazione al rischio (PD)



... e quali le criticità "culturali-comportamentali"?

... la sfida della proprietà responsabile

Criticità culturali	Proprietari non responsabili	Proprietari responsabili
NATURA DELL'IMPRESA	bene privato	bene privato a utilità pubblica
NATURA DELLA PROPRIETÀ	diritto ereditario	dovere di trasmissione
CONTENUTI DELLA PROPRIETÀ	diritti e privilegi	doveri e rischi
FINALISMO AZIENDALE	profitto a breve	profitto a breve e a lungo
UNITÀ DELLA PROPRIETÀ	scontata	conseguenza di un lavoro duro
PROCESSO SUCCESSORIO	nepotistico e protettivo	meritocratico e rispettoso

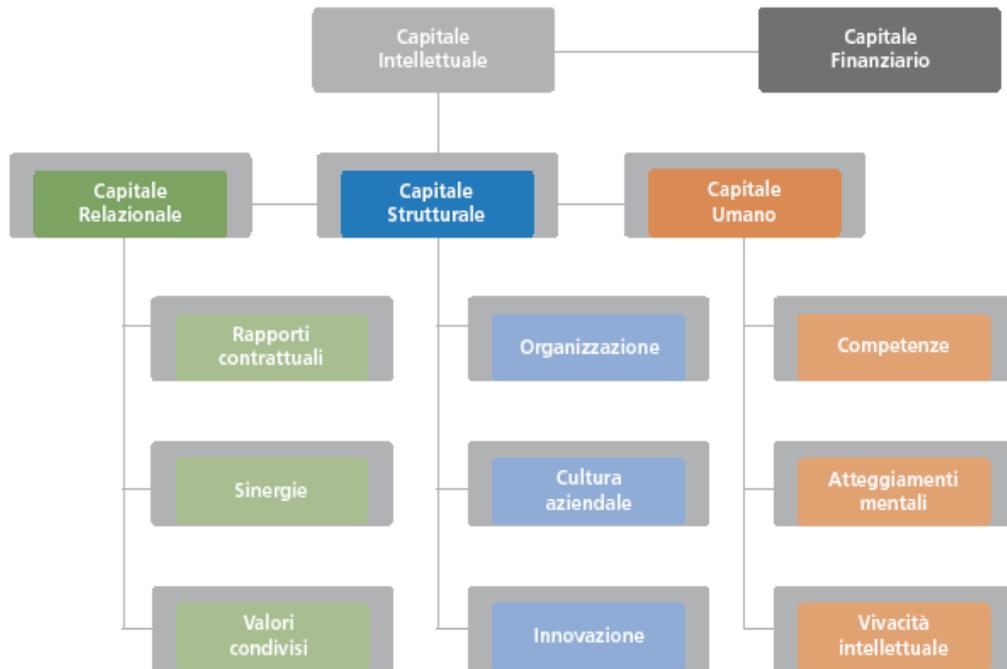
Criticità comportamentali	Proprietari non responsabili	Proprietari responsabili
QUANTITÀ E QUALITÀ DELLE INFORMAZIONI	minima	massima
FINANZA D'IMPRESA	confusione con quella familiare	distinzione con quella familiare
PROGETTO IMPRENDITORIALE	Informale e non comunicato	Formale, comunicato e condiviso
GESTIONE	Imprenditoriale	Manageriale

Accrescere la comunicazione del proprio "valore intangibile"

Nella elaborazione del proprio **Bilancio del Valore Intangibile**, si può far riferimento alle indicazioni **IFAC (International Federation of Accountants)** e alla metodologia ICV® (Intellectual Capital Value® System) utilizzata dalla Brembo.

Con tale strumento, si misura il **capitale intellettuale** per esprimere più compiutamente il suo *valore intangibile, dato dall'insieme di relazioni, struttura e uomini* che può essere messo a frutto dall'azienda per creare ricchezza.

STRUTTURA DEL BILANCIO DEL VALORE INTANGIBILE DI BREMBO



- **capitale relazionale:** rappresenta l'insieme di relazioni che l'azienda ha instaurato con il mercato e di cui costituiscono parte integrante;
- **capitale strutturale:** rappresenta la capacità di innovazione dell'azienda riferita allo sviluppo del know-how tecnico e delle relative metodologie di gestione, all'efficienza operativa dei suoi processi produttivi, alla sua struttura organizzativa, alla solidità e coerenza degli aspetti di cultura aziendale;
- **capitale umano:** rappresenta l'insieme dei comportamenti, delle competenze e delle attitudini del management e di tutti i collaboratori.

La via indicata da Bankitalia per le banche!

La risposta nelle parole di Draghi, Tarantola, Mieli nel 2009:

EVITARE: **Non si può chiedere** alle banche di allentare la prudenza nell'erogare il credito; non è nell'interesse della nostra economia un sistema bancario che metta a rischio l'integrità dei bilanci e la fiducia di coloro che gli affidano i propri risparmi.

OBIETTIVO: **Quel che si può e si deve chiedere alle nostre banche è di ... di affinare la capacità di riconoscere il merito di credito** nelle presenti, eccezionali circostanze. *Va evitato che le aziende che hanno potenzialità per tornare a prosperare dopo la crisi muoiano per carenza di liquidità.*

METODO: *Nei **metodi di valutazione** e nelle **procedure decisionali** le banche devono tenere in considerazione: A) le **prospettive di medio-lungo periodo** delle imprese; B) la **tecnologia**, l'**organizzazione** e le **dinamiche dei mercati di riferimento** delle imprese stesse.*

PROCEDURE: I **sistemi interni** delle banche devono incorporare tempestivamente tutte le informazioni necessarie per una compiuta valutazione della rischiosità della clientela, pur mantenendo la **necessaria ottica prospettica**. Utilizzando i margini di flessibilità offerti dalla regolamentazione, **deve essere intensificata** la raccolta di **informazioni qualitative ed extra-contabili**; è necessario che gli intermediari ne facciano uso per **integrare le indicazioni dei modelli** e per giungere ad una **valutazione equilibrata e lungimirante**; devono essere avviati programmi specifici di **revisione delle posizioni affidate**;

FONTI DELLE INFORMAZIONI: le informazioni sulle condizioni delle imprese affidate sono generalmente disponibili presso le banche, ad esempio nella forma dei tradizionali **indicatori andamentali** e della **conoscenza dei gestori**.

- Per ristabilire un equilibrato e virtuoso rapporto “impresa-banca”, orientandolo verso una **partnership sinergica**, occorrerebbe siglare un “**patto dell'informazione**”:
 - **l'impresa impegnandosi a produrre maggiori informazioni di migliore qualità;**
 - **la banca impegnandosi ad incorporare tali informazioni nei propri processi valutativi.**
- Ipotizzando la volontà delle parti a contrarre un simile patto, il punto debole potrebbe risiedere:
 - nella capacità dell'impresa di produrre le “informazioni rilevanti” (le micro e le piccole imprese sono destrutturate e spesso non hanno risorse interne in grado di generare tali informazioni o non sono sensibili al processo aziendale della pianificazione);
 - nella disponibilità/possibilità delle banche a sostenere per tutte le categorie di clienti gli elevati costi (in termini di competenze e tempi) necessari ad elaborare le informazioni.
- Tuttavia, la soluzione esiste e può essere più efficace se proposta da soggetti del sistema finanziario ed imprenditoriale operanti a livello locale, in grado di rendere immediatamente attivo il “**Laboratorio dell'informazione**”.

Cosa possono fare gli attori del territorio a livello locale ?

- **Banche del territorio** (cioè quelle banche con soci, sede, centri decisionali, organizzativi ed operativi concentrati in una specifica area geografica, con forte radicamento e conoscenza della clientela):
 - acquisire le informazioni-informali (... peraltro con modalità economicamente sostenibili)
 - valorizzare questo punto di forza distintivo rispetto alle banche di maggiori dimensioni
 - incorporare tali informazioni nei rispettivi sistemi di rating interni
 - migliorare le proprie capacità di analisi e di valutazione prospettica dei progetti dei clienti
- **Sistema imprenditoriale locale:**
 - rispondere a tale esigenza, aumentando qualità/quantità delle informazioni
- **Associazioni di categoria:**
 - facilitare il processo: direttamente, diffondendo la cultura manageriale della pianificazione tra gli iscritti o supportandoli con servizi di assistenza specifici; indirettamente, promuovendo tra gli iscritti la cruciale funzione svolta dai Confidi nel rapporto impresa-banca.
- **Confidi:**
 - attività tipica di concessione di garanzie collettive;
 - pre-istruttoria per conto delle banche, raccogliendo le informazioni-formali e informali;
 - attività di consulenza alle imprese nelle scelte di finanziamento.
 - rafforzare la propria struttura, (maggiore dotazione patrimoniale, riorganizzazione produttiva basata su risorse umane e tecniche più adeguate, sfruttando anche le politiche di sostegno pubblico.
- ... Infine ... l'**Università:**
 - ruolo attivo, fornendo il proprio supporto ai lavori del “Laboratorio” a diversi livelli, per guidare gli attori del cambiamento: divulgativo (convegni); scientifico (ricerche sul campo); formativo (specifici corsi specialistici in ambito tecnico-manageriale); operativo (linee guida e piani di azione).

Vittorio Boscia

(vittorio.boscia@unisalento.it)

Professore Ordinario di Economia degli Intermediari Finanziari

Facoltà di Economia

Università del Salento

Lecce