

COMMENTI & ANALISI

Perché rating e Basilea 3 hanno cambiato geneticamente il rapporto banca-impresa

DI ANDREA FERRETTI*

Più o meno a partire da giugno del 2012 tutti i principali gruppi bancari italiani hanno adottato sistemi di rating avanzati per la gestione delle loro principali aree di operatività. Di conseguenza, a oggi, il rating non solo costituisce un punto di riferimento nell'ambito della sfera della concessione e del monitoraggio del credito, ma interviene anche su questioni di natura commerciale, quali il pricing, le commissioni da applicare e l'accessibilità a specifici prodotti.

Ma il punto su cui bisogna concentrare l'attenzione è che questo massiccio utilizzo del rating non svilisce affatto, come generalmente ritenuto, il rapporto relazionale tra banca ed impresa. Al contrario, modificandolo «geneticamente», lo esalta fino ad attribuirgli un ruolo chiave all'interno del complesso meccanismo del credito. Infatti, paradossalmente, nel periodo pre-Basilea, una normale relazione tra banche e imprese era più che sufficiente visto che, in assenza di sistemi esperti per la valutazione del rischio aziendale, l'eventuale insorgenza di anomalie era ancora tranquillamente gestibile nell'ambito del tradizionale rapporto imprenditore-direttore.

In questo modo, tuttavia, la singola azienda viveva forse più tranquilla, ma il sistema bancario diventava progressivamente sempre più vulnerabile. Ci hanno pensato poi la grande paura vissuta dal mondo con il crack di Lehman Brothers, e i successivi salvataggi bancari, a imporre agli Istituti di credito di accelerare la transizione, comunque già in atto, dal cosiddetto credito di vicinanza a uno

erogato in maniera più oggettiva. Il punto è che la conseguente necessità di utilizzare sistemi di rating e regole più rigide per la valutazione delle aziende hanno reso indispensabile una simmetrica evoluzione della relazione tra banca e impresa verso livelli di maggior spessore e di migliore qualità rispetto al passato. Anche perché, altrimenti, il meccanismo semplicemente non funziona.

Per esempio, un forte incremento nel bilancio di un'impresa delle immobilizzazioni immateriali (marchi, brevetti, ma anche investimenti in sviluppo e ricerca), tende a innervosire chi deve dare il rating, essendo quest'ultimo stato addestrato a osservare con attenzione queste poste tradizionali, vittime delle scorrerie di disinvolti consulenti aziendali.

Peccato che, in molti casi, siano stati proprio questi investimenti in ricerca e innovazione a sostenere le nostre aziende durante la crisi e a ridurre quel drammatico gap esistente rispetto ai competitor esteri. Ebbene, uno dei principali fattori che può impedire al rating di interpretare male la situazione e penalizzare ingiustamente l'azienda innovativa è costituito proprio dall'esistenza di una relazione consolidata tra banca e cliente. Sarà infatti la conoscenza del settore, della realtà aziendale, dell'imprenditore e dei programmi di investimento che consentiranno al gestore della relazione di evidenziare la reale situazione aziendale e procedere, even-

tualmente, a una modifica del rating attribuito dal software (processo di *override*). Dunque, se l'obiettivo comune è quello di garantire un maggior sostegno alle imprese da parte delle banche, esistono due condizioni indispensabili da rispettare. La prima è che le aziende prendano atto che il processo di transizione dal credito di vicinanza a uno basato su criteri più oggettivi è un processo irreversibile. La seconda, scaturita dalla prima, è che sia le banche che le aziende comprendano appieno che questa transizione deve poggiare, molto più che in passato, su un solido e continuativo rapporto di conoscenza. Ben vengano, dunque, in quest'ottica, iniziative innovative quali il Tavolo del Credito promosso dalla Associazione Industriale Bresciana (Confindustria) insieme alle principali banche del territorio (come Banco Popolare, Intesa e Ubi). In quest'ambito, per esempio, sono stati proprio gli esponenti delle banche a spiegare a imprenditori e direttori finanziari, all'interno di un vero progetto di formazione e non di seminari spot, le nuove regole del credito, il funzionamento dei rating e, appunto, gli effetti nefasti di un dialogo insufficiente tra banca e impresa. Anche perché, in fondo, un sistema di rating attivato in assenza di una solida relazione banca-impresa non è molto dissimile da un airbag attivato in assenza di cinture di sicurezza: più che inutile, potrebbe rivelarsi, al dunque, estremamente pericoloso. (riproduzione riservata)

* docente al corso di Gestione delle imprese familiari, Università di Verona