

Con la vigilanza della Bce il rapporto tra banca e impresa deve fare un salto di qualità

DI ANDREA FERRETTI*

Sicuramente gli accordi di Basilea, l'utilizzo da parte delle maggiori banche di sistemi avanzati di rating, nonché la vigilanza affidata alla Bce hanno fatto sì che il delicato rapporto banca - impresa subisse negli ultimi anni un'evoluzione quasi darwiniana. Il punto è che questo processo, contrariamente a quanto comunemente si ritiene, non si è affatto concluso. Il primo stadio di questa evoluzione è quello antecedente ai primi accordi di Basilea (prima degli anni 90) caratterizzato da un rapporto banca - impresa imperniato sul cosiddetto credito di vicinanza. Qui i bilanci e i conti delle aziende entrano ovviamente nell'analisi del merito creditizio, ma molto dipende dalla conoscenza diretta del cliente, dalla sua reputazione, dai rumor sulla piazza.

Nel secondo stadio, quello «basileano», i maggiori gruppi creditizi, sotto la spinta della vigilanza, hanno adottato progressivamente sistemi di rating interni sempre più sofisticati in modo da concedere credito su basi più oggettive. In questa fase evolutiva, il rapporto di conoscenza tra banca e impresa fa un salto di qualità e diventa fondamentale per evitare che i sistemi automatici di rating e scoring, abbandonati a se stessi, possano commettere grossolani errori interpretativi penalizzando così le aziende. Ma il punto è che il rapporto banca/impresa, pungolato dall'Asset Quality Review (Aqr) e dalla Bce in veste di sentinella, sta subendo un'ulteriore evoluzione verso un terzo stadio, quello delle analisi prospettiche. Infatti la Bce, che entro breve andrà a ricontrollare i modelli di rating oggi usati dalle banche, ha già evidenziato la necessità che questi ultimi

accentuino progressivamente la loro capacità di guardare avanti mediante l'elaborazione di dati quali i flussi di cassa previsionali. Per questo forse ci vorrà tempo, ma per l'utilizzo più sistematico di questi flussi nell'analisi delle aziende non finanziarie, la partenza è già stata data. Per esempio, nel corso dell'Aqr la Bce ha preteso che, all'accendersi di determinati allarmi su specifiche posizioni, la banca utilizzasse indicatori come il Dscr (Debt Service Coverage Ratio) per valutare, su un orizzonte temporale fino a cinque anni, la capacità dei flussi di cassa generati annualmente dalla gestione di far fronte al servizio del debito. Analogamente, già oggi, nell'esame del credito «tollerato» (cioè quello sul quale il prenditore chiede alla banca un rinnovo o una rimodulazione dell'esposizione), l'analisi dei flussi di cassa prospettici costituisce uno degli elementi fondamentali per capire se la richiesta del cliente derivi da un problema transitorio o piuttosto da una vera crisi aziendale. In questa seconda ipotesi la posizione dovrà probabilmente essere inserita dalla banca nell'ambito del credito deteriorato, con pesanti ripercussioni sugli accantonamenti da effettuare. Dunque, una volta imposto all'analisi di guardare avanti utilizzando i flussi di cassa prospettici, anche il rapporto banca/impresa dovrà necessariamente fare un salto di qualità generando, tra l'altro, un benefico circolo virtuoso. Infatti da una parte le aziende corporate, per poter accedere al credito, dovranno fornire alle banche flussi

di dati previsionali più continui, più attendibili e di migliore qualità. Dall'altra la banca, grazie a questa informativa che migliorerà la conoscenza dell'azienda, non solo non sarà più costretta a effettuare tagli lineari sulle previsioni aziendali, ma potrà anche ridurre il peso delle garanzie da acquisire. Da evidenziare infine che in questo contesto i dati relativi all'analisi settoriale divengono essenziali.

Assume maggiore rilevanza, ad esempio, la *swot analysis* che, da una parte, evidenzia l'attrattività di un settore tramite lo studio delle minacce e delle opportunità e, dall'altra, mostra i punti di forza e di debolezza delle aziende che in quel settore operano. La conseguenza di tutto ciò è che le aziende non finanziarie dovranno fornire al sistema bancario informazioni sempre più complete relative a prodotti, concorrenza e mercati di sbocco.

Le banche, parallelamente, dovranno affinare la capacità di capire l'evoluzione degli scenari e le peculiarità dei settori passando da visioni aggregate ad analisi molto più dettagliate. **Banco Popolare**, con il potenziamento del proprio Laboratorio Imprese, ma anche Intesa e Ubi, si stanno muovendo decisamente in questa direzione. Anche perché questo processo è ormai imposto dall'incredibile velocità di applicazione delle innovazioni tecnologiche: un telefonino incredibilmente hi-tech oggi costa 1.000 euro e domani ce lo regalano con il giornale in edicola! (riproduzione riservata)

*docente al corso di Gestione delle Imprese Familiari Università di Verona

