

COMMENTI & ANALISI

Anche nell'era del cyber-rating è essenziale che la banca conosca a fondo l'azienda cliente

O rmai è la conoscenza la variabile strategica nel rapporto banca/impresa. Contrariamente a quanto di solito ritenuto, l'utilizzo da parte dei principali gruppi bancari di sofisticati sistemi di rating per l'erogazione del credito non svilisce affatto il rapporto relazionale tra banca e impresa, anzi lo esalta. E questo perché è vero che i sistemi di rating bancari, testati e validati dalla Banca d'Italia, riescono statisticamente a evidenziare la rischiosità dei soggetti esaminati, tuttavia potrebbero non riuscire a percepire le peculiarità di specifiche situazioni. E allora, la regola aurea è che più si adottano meccanismi automatici di valutazione e più deve essere profondo e continuativo il rapporto di conoscenza instaurato tra imprenditore e gestore della relazione. Da evidenziare però che questo rapporto deve essere reciproco: il gestore deve conoscere al meglio le aziende nel suo portafoglio, ma l'imprenditore deve capire le esigenze della banca e garantire un flusso di informazioni adeguato. Altrimenti, banalmente, il meccanismo potrebbe incepparsi. Per esempio, una forte presenza nel bilancio di una azienda di immobilizzazioni immateriali (come avviamento, costi di impianto, marchi), specie se abbinata a una scarsa patrimonializzazione della stessa, tende ad allarmare chi elabora il rating. E questo perché quest'ultimo è stato addestrato a guardare con sospetto queste poste spesso valorizzate con allegria dai consulenti aziendali. Peccato, però, che le immobilizzazioni immateriali possano anche comprendere brevetti industriali e licenze. E peccato che magari siano state proprio queste poste a consentire alla nostra azienda di contrastare i competitor tedeschi avvantaggiati da un minor costo del denaro, da minori tasse, da minore burocra-

DI ANDREA FERRETTI*

zia e minori costi energetici. Ebbene, sarà proprio la conoscenza dell'azienda, dell'imprenditore, del settore, e dei programmi di investimento che consentirà al gestore della relazione di evidenziare nelle sue note la reale situazione dell'impresa, evitando un'ingiusta penalizzazione di quest'ultima. Ma ciò che colpisce è che l'importanza strategica della variabile conoscenza nel rapporto banca-impresa non riguarda solo la concessione del credito, ma si è ormai estesa trasversalmente ad altre sfere quali la gestione del credito deteriorato (problema di pressante attualità) e la normativa antiriciclaggio. Per esempio, nell'ambito del monitoraggio del credito, le nuove normative di Vigilanza hanno di recente puntato il dito sul credito «tollerato» (detto Forborne). Più in particolare la Bce ha imposto agli istituti di segnalare tutti i soggetti in difficoltà finanziaria che richiedano alla banca una cosiddetta misura «di tolleranza» quale il rinnovo dei prestiti in scadenza, o lo spostamento delle rate, o l'allungamento dei termini di pagamento. Ovviamente il timore della Vigilanza è che possa trattarsi di posizioni tenute artificialmente in vita dalla banca stessa solo grazie alla concessione delle citate misure di aiuto. Da evidenziare, tuttavia, che la Bce ha precisato che vanno considerati in difficoltà finanziaria solo quei soggetti che evidenzino una situazione di difficoltà strutturale e continuativa, non un problema transitorio e occasionale. Ora risulta evidente che, anche in questo caso, solo un fluido rapporto di conoscenza tra banca e impresa consentirà al gestore di valutare correttamente la situazione dell'azienda ai fini

della segnalazione alla vigilanza. E vi assicuro che per una azienda avere il marchio «F» (credito Forborne) sulle proprie linee non è affatto indifferente in termini di rapporti con il sistema e di futuro accesso al credito. Ma anche nella delicata sfera della normativa antiriciclaggio il rapporto basato sulla reciproca conoscenza è divenuto fondamentale. Come noto, su questo fronte la banca non può più limitarsi a registrare le operazioni per metterle eventualmente a disposizione dell'autorità giudiziaria (collaborazione passiva). Al contrario, la banca deve garantire una collaborazione attiva imperniata sulla presunta esistenza di un rischio di riciclaggio. In quest'ottica, per esempio, il gestore della relazione è chiamato a effettuare tutti quegli approfondimenti bancari da lui ritenuti necessari per comprendere meglio una situazione ritenuta anomala. Ma nel fare questo, il gestore non potrà prescindere dal confronto tra l'operazione anomala in sé e le caratteristiche del soggetto che l'ha posta in essere. Per esempio, se un tabaccaio porta mazzette di assegni in filiale l'operazione potrà sembrare sospetta. Ma se il tabaccaio ha il negozio a Piazzale Clodio dove ha sede il Tribunale di Roma, la faccenda potrebbe rivelarsi molto meno allarmante. Infatti, in questo caso, gli avvocati non comprano giornalmente i bolli per i loro atti, ma pagano mensilmente il tabaccaio con dei cospicui assegni. Molto diverso se il nostro tabaccaio si trovasse, invece, sull'A 24 Roma - Pescara. Ancora una volta è dunque la variabile conoscenza che può fare la differenza sia per la banca che per l'azienda. (riproduzione riservata)

*docente di Gestione delle Imprese Familiari, Università di Verona

