

“LE BANCHE? HANNO CAPITO LA CRISI E STANNO AIUTANDO LE IMPRESE. I DATI DI BILANCIO NON PENALIZZERANNO TROPPO LE AZIENDE”

“The Banks? They have understood the crisis and are helping businesses. Companies will not be judged too harshly on their numbers”

L'economista Andrea Ferretti sottolinea come il sistema bancario, a partire dalla BCE, si sia da subito mosso con elasticità per supportare le imprese

Economist Andrea Ferretti highlights how the banking system, led by the ECB, has taken immediate action to support businesses in a flexible way

Il 2019, che oggi sembra lontanissimo dopo un anno come quello appena trascorso, era già stato complicato per le imprese italiane. La produzione industriale, dati Istat alla mano, era calata dell'1,3% dopo cinque anni ininterrotti di crescita, e i bilanci aziendali di molti settori del manifatturiero avevano già lasciato intravedere qualche segnale negativo, con la redditività che in molti casi aveva risentito della minore marginalità e della decrescente efficienza finanziaria legata alla perdita di fatturato.

Quanto accaduto nel 2020, con la pandemia da Covid-19 a generare la più grande crisi economica dal secondo dopoguerra, rende oggi cruciale per la ripresa il supporto che alle imprese può arrivare dal sistema bancario, al quale tutte le principali economie occidentali si sono già appoggiate negli scorsi mesi per finanziare le misure emergenziali messe in atto. Ma come reagiranno le banche di fronte a richieste provenienti da aziende la cui solidità finanziaria può essere messa a dura prova da oltre un anno di crisi? Dovrà cambiare qualcosa nel rapporto quotidiano fra banche e imprese, soprattutto PMI? Ne abbiamo parlato con Andrea Ferretti, economi-

2019 – which, in the light of 2020, now seems a long time ago – had already been a difficult year for businesses in Italy. Data from the Italian National Institute of Statistics shows industrial production fell by 1.3% after five straight years of growth, with financial results across many manufacturing sectors already showing negative signs. In many cases, profitability was impacted by lower margins with weakened financial performance driven by revenue losses.

With the Covid-19 pandemic unleashing the greatest economic crisis since the Second World War, all major western economies turned to the banking system to finance emergency aid measures; the support that the banking system can now offer to businesses will be crucial for the recovery. But how will banks react to requests from companies whose financial strength may have been sorely tested by a crisis lasting for more than a year? Will something need to change in the daily relationship between banks and firms, SMEs above all? We discussed this with Andrea Ferretti, economist and lecturer on the University of Verona's postgraduate “Managing Family Businesses” course.

sta e docente nel Corso di Perfezionamento in "Gestione delle Imprese Familiari" presso l'Università degli Studi di Verona.

La pandemia avrà prevedibili ripercussioni sui bilanci aziendali del 2020. Ci saranno nuove difficoltà per le imprese dal punto di vista dell'accesso al credito?

Per rispondere a questa domanda bisogna prima capire quali sono i meccanismi che determinano il rating di una PMI. Quest'ultimo si forma per un 20% sulla base dei dati di bilancio, per un 10% sulla base delle risultanze della Centrale Rischi della Banca d'Italia, e per ben il 70% sulla base dei dati relativi al cosiddetto "andamento interno", ossia il rapporto quotidiano fra l'impresa e la banca. In questo indicatore rientrano molteplici elementi, come ad esempio la puntualità nei pagamenti, la loro correttezza formale e così via. È evidente che, per quanto riguarda i primi due fattori, gli indicatori delle banche lanceranno prevedibilmente numerosi allarmi, con i bilanci delle imprese che certamente peggioreranno. Le banche, tuttavia, hanno maggiori margini di manovra sulla terza componente che, come abbiamo visto, è anche quella che ha il peso più grande. È ovvio che l'approccio al rapporto banca-impresa, in tempi di pandemia, deve cambiare. Ci sono procedure molto sofisticate in grado di lanciare early warnings sul livello di rischio dei clienti. Il punto è come queste procedure vengono usate dalla banca durante una crisi sistemica. Per esempio: le normative di vigilanza prevedono che un'impresa venga classificata in past due (una delle categorie del credito deteriorato) se si trova con uno sconfinamento rilevante per più di 90 giorni di fila. Tuttavia, le procedure di monitoraggio degli istituti lanciano un allarme sulla posizione già al secondo giorno di sconfinamento. A questo punto banca e imprenditore hanno molto tempo per gestire (e risolvere) il problema. Se in tempi "normali" la prassi era di intimare il rientro, oggi la banca non può certo precipitarsi addosso al cliente in una condizione come quella che stiamo vivendo. Deve, anzi, mettersi al fianco dell'imprenditore per trovare il modo di resistere insieme, pena il collasso della posizione. Durante una pandemia l'algoritmo deve lasciare più spazio all'uomo. Fortunatamente stiamo vedendo che le banche hanno compreso bene questa necessità e stanno agendo di conseguenza.

Possiamo dire che si tratta in qualche modo di un ritorno a un rapporto più diretto fra la banca e aziende?

Si e no. Negli anni c'è stata una sorta di "evoluzione darwiniana" nel credito. Una volta c'era il credito di vicinanza (ovviamente in senso buono), con un rap-



Andrea Ferretti.

The pandemic will have predictable effects on companies' accounts in 2020. Will there be fresh difficulties for companies trying to access credit?

The answer to that question first requires an understanding of how SMEs are rated. Ratings are weighted as follows: 20% is based on the numbers in their accounts; 10% on the results of their credit rating from the Bank of Italy's Credit Register; and 70% on the basis of data relating to the history and daily relationship that the company has with its bank. The latter includes how promptly the company makes payments, their compliance with rules and so on. As regards the first two factors, clearly the indicators that banks use will sound numerous alarm bells as companies' accounts are certain to deteriorate. Nevertheless, banks have more room for manoeuvre on the third aspect which, as I mentioned, is the most important indicator. Clearly, during a pandemic, the approach to the bank-company relationship has to change. There are highly sophisticated procedures capable of issuing early warnings on customers' level of risk. The issue is how these procedures are used by banks during a systemic crisis. For example: regulatory standards require a company be classed as past due (a non-performing loan category) if they are significantly overdue for more than 90 consecutive days. However, banks' own monitor-

porto diretto fra direttore di filiale e imprenditore. Certamente questa logica permetteva all'azienda di vivere meglio, ma allo stesso tempo indeboliva il sistema bancario. Ecco allora che sono intervenuti gli accordi di Basilea, che avevano precisamente questo obiettivo: creare un corridoio di dati oggettivi per rendere più resiliente il sistema bancario. Oggi non è possibile, e nemmeno sarebbe opportuno, tornare indietro. Ma all'interno di quel corridoio è necessario ridare rilevanza al rapporto diretto e in qualche modo personalizzato. Credo sia una necessità, durante una crisi così profonda. E non è una questione di bontà d'animo della banca: il sistema bancario sopravvive se sopravvivono le aziende. Certo, oltre alla volontà ed elasticità della banca, serve un atteggiamento "soft" anche da parte della vigilanza e, quindi, in Europa, della BCE. Durante la crisi finanziaria degli scorsi anni, la BCE aveva avuto un atteggiamento bipolare. Da un lato Mario Draghi che, con il Quantitative Easing, decideva di immettere milioni e milioni di liquidità per permettere alle banche di riversarla alle imprese. Sembra una banalità, oggi, ma allora era quasi inconcepibile che la BCE scendesse in campo per occuparsi direttamente delle imprese. Dall'altro lato, la vigilanza della signora Nouy iniziava una vera e propria crociata verso il credito deteriorato nella pancia delle banche. Così facendo, però, finiva per limitare la capacità delle banche stesse di sostenere le aziende. Quindi, se l'anima monetaria favoriva la concessione di liquidità, quella "vigilante" chiedeva che le posizioni classificate in credito deteriorato fossero coperte entro 3 anni al 100% da accantonamenti da parte della banca qualora non coperte da garanzie reali. Questo significava, di fatto, dare il credito per perso. Il tutto, in Italia, peggiorato da quella che chiamo la "legge del 90-60-90": le aziende sono al 90% PMI, il 60% ha un rating così così, e il 90% ha la banca come primario o unico interlocutore finanziario. L'atteggiamento della vigilanza, quindi, è importante quanto la politica monetaria. E in questa nuova crisi la lezione è stata compresa, tant'è che l'atteggiamento è più morbido sugli accantonamenti che la banca è tenuta a fare, a fronte delle misure di tolleranza (forbearance) concesse alle aziende in crisi.

Questo in una situazione straordinaria. Ma cosa succederà quando – speriamo presto – torneremo a una certa normalità? Si tornerà indietro?

Siamo più o meno nella stessa situazione che caratterizza la sospensione del Patto di Stabilità. Oggi già si parla di farla proseguire anche per tutto il 2022. Un ritorno troppo brusco al passato non è realistico possibile. Spero ci sia un rientro graduale,

ing systems already alert them to their position on the second day it is overdue. This still gives the bank and the business owner plenty of time to manage (and resolve) the problem. While in "normal" times it was routine to order repayment, banks certainly cannot rush customers in a situation such as the one we are experiencing. Instead, they need to work with the business owner to find a way to face the challenges together – if not, they will see their position on the loan collapse. During a pandemic, algorithms need to grant humans more leeway. Fortunately, it looks like banks have understood this and are acting accordingly.

Might we say that this is, in part, a return to a more direct relationship between companies and their banks?

Yes and no. Over the years there has been a sort of "Darwinian evolution" in credit. There used to be neighbourhood credit (in a good sense obviously) where the bank director had a direct relationship with the business owner. This certainly put the company in a healthier position, but at the same time it weakened the banking system. Then the Basel Accords were introduced, with the aim of building a flow of objective data to make the banking system more resilient. Today it is no longer possible, nor desirable, to turn back time. But, within this framework we need to grow the importance of direct relationships again and personalise them somehow. I think this is essential during such a deep crisis. And it is not a question of generosity on the part of banks: the banking system survives if companies survive. Certainly, as well as banks showing goodwill and flexibility, supervisors also need to adopt a softer approach. In Europe, that means the ECB. During the financial crisis of recent years, the ECB took a bipolar attitude. On the one hand, Mario Draghi decided to release billions of euros of liquidity through quantitative easing so that banks could pour it back into companies. It seems trivial today, but back then it was almost inconceivable that the ECB would enter the fray and deal directly with companies. On the other hand, under Danièle Nouy, bank supervisors embarked on a real crusade against non-performing loans held by banks. In doing so, however, they ended up limiting banks' capacity to support companies. Therefore, while the spirit of monetary policy favoured pumping liquidity into the system, its supervisory counterpart asked for positions in non-performing loans not covered by collateral to be fully covered by banks' reserves within three years. This effectively meant writing off the loans. In Italy this was made worse by what I call the "90-60-90 rule": 90% of companies



anche se è certo che sul problema del credito deteriorato noi siamo piuttosto isolati in Europa, dato che il livello dei nostri crediti deteriorati è circa tre volte superiore alla media europea. Questo dipende da diversi fattori, fra cui uno strutturale: i sistemi bancari mediterranei sono molto attivi nel sostegno alle PMI. Fatto 100 l'attivo di una banca italiana, in media il 70% è dedicato alle imprese e solo il 30% alla finanza. Nei Paesi anglosassoni le percentuali si invertono. Ecco, quindi, che ci troviamo esposti a scelte europee che potrebbero non essere allineate con le nostre necessità. Sicuramente, quando inizierà un certo ritorno alla normalità, i paesi del Nord Europa scenderanno in campo per tornare a regole più rigorose. Torneremo alla stessa situazione di prima? Oggi nessuno può dirlo. È possibile però che, in una normale mediazione, ci si possa attestare su una linea intermedia.

Ha sottolineato che le PMI italiane fanno poco uso di strumenti finanziari alternativi. Questo è un limite dal suo punto di vista? Ed è possibile che la situazione contingente possa essere uno stimolo a rivolgersi anche a questo tipo di strumenti?

Siamo molto indietro, è vero. E questo, paradossalmente, proprio perché le banche italiane hanno sempre supportato molto le imprese. Di conseguenza, queste ultime si sono in qualche modo adagate e hanno fatto poco per trovare nuove fonti di finanziamento. Certo è che quanto successo negli ultimi

are SMEs, 60% have a mediocre credit rating, and 90% count their bank as their main or only financial partner. The approach that bank supervisors take is therefore just as important as monetary policy. And in this new crisis the lesson has been learnt – so much so that, in view of the forbearance shown to crisis-struck companies, there has been a softening on the reserves that banks are required to maintain.

All this is in extraordinary circumstances, but what will happen when – and let's hope it is soon – we return to some kind of normality? Will we go back to the way it was?

We are pretty much in the same situation as when the Stability and Growth Pact was suspended. Today there are suggestions this will be extended throughout 2022. Realistically, an overly hasty return to the past is not possible. I hope the plan comes back into force gradually, although it is clear that Italy is fairly isolated in Europe on the issue of non-performing loans – given that these types of loan are around three times higher in the country than the European average. There are several factors behind this, one of which is structural: Mediterranean banking systems are very active in supporting SMEs. As a proportion of Italian bank's assets, on average 70% is in companies with only 30% in financial instruments. In Anglo-Saxon countries, the opposite is true. And so, we find ourselves influenced by European decisions that may not be aligned with our requirements.



anni, prima con Basilea e poi con dodici anni di crisi, ha messo in difficoltà questo modello, e oggi lo stiamo pagando nei confronti dei competitor esteri. Una PMI tedesca, mediamente, negli ultimi anni si è organizzata mettendo più fondi in azienda, ad esempio con emissioni corporate, minibond, eccetera. E queste non sono cose che si improvvisano, perché normalmente sono i grandi fondi i più attenti a questo genere di esperienze. Bisogna quindi pianificare con attenzione e capacità l'iniziativa per fare in modo che giunga all'orecchio dei fondi. Credo ci siano molte opportunità da esplorare in questo ambito per le imprese italiane. Peraltro, dalla mia esperienza, rilevo che chi ha utilizzato questi strumenti ha anche mantenuto, e forse anche migliorato, il rapporto con le proprie banche di riferimento.

Banche che, a maggior ragione in un orizzonte che potrebbe vedere la compresenza di altri sistemi di finanziamento, potrebbero allargare il loro ruolo di supporto alle imprese anche al di là del credito?

Se ci si riappropria del rapporto impresa-gestore, sicuramente potrebbero svilupparsi tutta una serie di altre opportunità. Pensiamo ad esempio alla sostenibilità: già oggi gli indicatori di sostenibilità sono importanti ai fini dell'ottenimento di finanziamenti. Una banca potrebbe anche fare da consulente in questo ambito, guidando gli investimenti verso settori sostenibili e vincolando a questa scelta l'erogazione di un surplus di credito. ■

When some kind of normality returns, Northern European countries will undoubtedly campaign for a return to stricter rules. Will we return to the same situation as before? For now, no one can tell. It is possible, however, that through a normal negotiation process we could settle on a compromise.

You emphasised that Italian SMEs make little use of alternative financial instruments. Is that a limitation in your view? And is it possible that this uncertain period could encourage them to look into these kinds of instruments?

It is true that Italy is a long way behind. The reason for this is, paradoxically, that Italian banks have always given companies a great deal of support. Consequently, companies have in some way been cushioned from having to seek out new sources of financing. It is certainly true that events in recent years, first with Basel and then with 12 years of crisis, have made it difficult for this model; today Italian companies are paying the price with respect to foreign competitors. Over the past years a typical German SME has raised more funds – for example, by issuing corporate bonds, minibonds and so on. And this type of funding cannot be done lightly as it is normally the larger funds who are more focused on these kinds of opportunities. And for these funding requirements to gain the attention of funds, they require careful and expert planning. I think there are lots of opportunities for Italian companies to explore in this area. Moreover, in my experience, companies that use these kinds of instruments have maintained – and perhaps even improved – their relationship with their main banks.

In a future that could see them coexisting with other forms of finance, is this all the more reason for banks to play a wider role in supporting companies beyond just providing credit?

If they reclaim the company-operator relationship, then certainly we could see a series of other opportunities arise. Think, for example, of sustainability, where metrics are already important in obtaining funding. A bank could also take on the role of consultant in this area, driving investment towards sustainable sectors, and making the provision of surplus credit dependent on this choice. ■