



Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti

Roma, 28 ottobre 2004

“Gli accordi di Basilea 2”



Sommario

Antonio Tamborrino	→	INTRODUZIONE	4
Sebastiano Laviola	→	CONTENUTO E FINALITÀ DEGLI ACCORDI	5
		1. Premessa	5
		2. Principali differenze tra i due regimi regolamentari e metodi di calcolo dei requisiti.....	6
		3. Calcolo del rischio di credito	7
		4. Il trattamento dei crediti alle PMI	8
		5. Conclusioni.....	10
Sergio Sorrentino	→	ATTI E STRUMENTI PER L'ATTUAZIONE DEGLI ACCORDI	11
		1. Il percorso di “attuazione” della nuova regolamentazione.....	11
		2. Attività a livello internazionale.....	11
		3. Attività a livello nazionale	12
		4. Il periodo transitorio	12
		5. Priorità nella preparazione dell'applicazione	13
		6. Attività svolta dalla Banca d'Italia in preparazione della nuova regolamentazione.....	14
Gianfranco Torriero	→	EFFETTI SULLE BANCHE	15
		1. Premessa	15
		2. Valutazioni relative al “Vecchio” Accordo ed il “passaggio” a Basilea 2.....	15
		3. Basilea 2: le opportunità per le banche	16
		4. Gli impatti del nuovo Accordo in termini di <i>pricing</i>	18
		5. Conclusioni.....	19
Fabrizio Carotti	→	EFFETTI SULLE IMPRESE	20
		1. Accordo del 1988: la regolamentazione sul patrimonio minimo delle banche.....	20
		2. Metodi per il calcolo delle ponderazioni.....	21



	3. Il <i>rating</i>	21
	4. Conclusioni	24
Giuseppe Bruni	→ EFFETTI SUL RAPPORTO BANCHE-IMPRESE	26
	1. Premessa	26
	2. Il merito creditizio.....	26
	3. Il ruolo del dottore commercialista nel rapporto banca-impresa....	26
	3.1. Rapporto tra banca e grandi imprese o gruppi	27
	3.2. Rapporto banca e piccole-medie imprese	27
	3.3. Il dottore commercialista ed il <i>rating</i>	28
	4. Analisi del rischio di credito e stima delle perdite	29
	5. Conclusioni	29
Vittorio Boscia	→ INTERVENTI PROFESSIONALI A FAVORE DELLA BANCA	30
	1. Introduzione.....	30
	2. Le opzioni regolamentari offerte alle banche.....	30
	3. L’impatto trasversale delle nuove metodologie.....	31
	4. Le nuove funzioni del dottore commercialista a supporto del processo di cambiamento.....	32
	5. Conclusioni.....	34
Leonardo Losi	→ DETERMINAZIONE DEL MERITO CREDITIZIO DELL’IMPRESA....	35
	1. Premessa	35
	2. Le novità per la valutazione della clientela che richiede credito	36
	3. La richiesta di credito alla banca.....	37
	4. Fasi del processo di determinazione del merito creditizio di una impresa	38
	5. Modalità di determinazione del merito di credito stabilite da Basilea 2.....	42
Mino Giacomo Castellani	→ RIFLESSI SULL’ATTIVITÀ DEL COLLEGIO SINDACALE.....	44



INTRODUZIONE

Gentili Colleghi,

nei momenti che ci impegnano nello svolgimento della attività di formazione professionale, mi è particolarmente gradito porgere il saluto cordiale e caloroso del Consiglio Nazionale. La Formazione Professionale Continua si realizza non soltanto con l'approfondimento ed il confronto delle esperienze sugli argomenti oggetto di ricorrente applicazione nell'esercizio dell'attività professionale, ma anche attraverso la conoscenza e lo studio delle innovazioni normative ed applicative connesse ad argomenti e tematiche che richiedono interventi professionali nuovi e qualificanti.

Tra essi gli **Accordi Internazionali di Basilea 2** che formano oggetto di questo evento diffuso a tutte le sedi collegate dei nostri Ordini professionali.

Nello scenario evolutivo che emergerà dalle relazioni che seguiranno, il dottore commercialista è chiamato a svolgere il ruolo strategico di "*advisor finanziario*", per la individuazione di soluzioni efficienti in tema di finanza aziendale. Egli dovrà esprimere al più alto livello le proprie competenze tecniche e relazionali ed avvalersi delle risorse materiali ed immateriali di cui è in possesso, tradizionalmente rivolte alla consulenza societaria, aziendale e tributaria. Egli potrà altresì svolgere la funzione di "*rater aziendale*", atteso che "*i rating*" sintetizzano tutte le informazioni disponibili sull'azienda su una scala ordinale di valori (da AAA a CCC), a ciascuno dei quali associare una probabilità di "*default*".

Nell'augurarVi di trarre il miglior profitto dallo svolgimento dell'evento rivolgo ai relatori un sentito ringraziamento con particolare considerazione e riconoscenza agli illustri Ospiti i quali, con la loro partecipazione, testimoniano la considerazione delle Istituzioni e delle Associazioni di appartenenza verso la nostra Categoria.

Antonio Tamborrino

Presidente Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti



CONTENUTO E FINALITÀ DEGLI ACCORDI

di Sebastiano Laviola*

1. Premessa

I principali obiettivi della riforma della disciplina prudenziale sul capitale delle banche (Basilea 2) sono la promozione della stabilità dei sistemi bancari, il mantenimento di condizioni di parità concorrenziale tra banche e tra Paesi, l'introduzione di una maggiore correlazione tra patrimonio e rischi. Nel superare i limiti impliciti nell'Accordo del 1988, la nuova disciplina mira a estendere l'obbligo di calcolare i requisiti minimi di capitale a nuove tipologie di rischio, anche al fine di evitare che le banche – per economizzare le risorse patrimoniali – tendano a spostarsi verso attività non regolamentate. L'introduzione di un più stretto collegamento tra patrimonio e rischi ha la duplice finalità di ridurre le opportunità per le banche di aggiramento della normativa e, al contempo, di incoraggiarle a una continua evoluzione delle tecniche di misurazione e gestione dei rischi.

Rispetto all'Accordo del 1988, Basilea 2 si caratterizza per le seguenti novità: l'introduzione di tre diverse forme di controllo (cd. "pilastri"); una pluralità di opzioni di calcolo in relazione al diverso grado di complessità operativa e organizzativa delle singole banche.

La definizione di regole quantitative più precise per il calcolo dei requisiti minimi di capitale (primo pilastro) viene integrata da indicazioni di natura qualitativa, volte a potenziare i meccanismi interni di governo aziendale (secondo pilastro) e da una più efficace disciplina del mercato attraverso la diffusione di maggiori informazioni (terzo pilastro). L'interazione tra queste tre forme di controllo viene ritenuta essenziale per assicurare la solidità delle banche e la stabilità dei sistemi finanziari. In altri termini, si riconosce che la fissazione di livelli di capitale minimi, pur se basata su regole più precise, non è sufficiente; in un ambiente caratterizzato da crescente complessità, l'adeguatezza patrimoniale non può essere valutata separatamente dall'analisi del sistema di gestione aziendale.

Nell'ambito del primo pilastro sono previsti requisiti di capitale a fronte, oltre che del rischio di credito e dei rischi di mercato, dei rischi operativi, in considerazione dell'importanza crescente che essi hanno acquisito negli ultimi anni a seguito dello sviluppo dell'attività bancaria nei settori diversi dall'intermediazione creditizia tradizionale.

La novità più rilevante è tuttavia rappresentata dalla previsione di regole alternative per il calcolo dei requisiti patrimoniali. Per le diverse tipologie di rischio alle banche viene infatti offerta la scelta tra una pluralità di metodologie – un metodo semplificato, per le banche con attività tradizionale, e uno o più metodi interni, per le banche con operatività più complessa – con incentivi che mirano a promuovere tecniche avanzate di *risk management*; a parità di attività in portafoglio, i metodi più sofisticati consentono di ottenere requisiti patrimoniali più contenuti.

In definitiva, il nuovo Accordo è più complesso del precedente solo nelle opzioni più avanzate, concepite appositamente per le banche più evolute. Per le piccole banche è disponibile la metodologia *standard* che, nel suo nucleo

* Dirigente Banca d'Italia.



obbligatorio, non è più complessa della regolamentazione attuale e occupa solo 11 pagine del nuovo Accordo (su circa 250 pagine complessive).

In considerazione del tempo ristretto a disposizione, limiterò il mio intervento soltanto ai principali aspetti concernenti il primo pilastro, e in particolare quelli relativi al rischio di credito.

2. Principali differenze tra i due regimi regolamentari e metodi di calcolo dei requisiti

Come già anticipato, le principali differenze tra i due regimi regolamentari sono:

- una più stretta correlazione tra patrimonio e rischi;
- l'introduzione di nuove categorie di rischi;
- una pluralità di metodologie per il calcolo dei requisiti;
- il maggiore grado di accuratezza nella misurazione dei rischi;
- l'ampliamento delle tecniche di mitigazione dei rischi creditizi (si tenga presente che le banche più avanzate utilizzano in modo crescente diverse tipologie di garanzie o di "collateral" al fine di attenuare il rischio sottostante alle attività, ma allo stesso tempo si impongono requisiti operativi più rigorosi di quelli attuali per il riconoscimento degli strumenti di mitigazione).

Con riferimento alle metodologie di misurazione previste, per i rischi di credito i metodi di calcolo sono tre:

- metodo standardizzato;
- metodo basato sui *rating* interni di base;
- metodo basato sui *rating* interni avanzato.

A ciò si aggiunge il metodo "*standard semplificato*" che recepisce tutte le opzioni più semplici del nuovo metodo standardizzato.

Con riferimento al rischio operativo, a livello internazionale, esso è stato definito come "il rischio di perdite derivanti da disfunzioni a livello di procedure, personale e sistemi interni, oppure da eventi esogeni. Tale definizione include il rischio giuridico, ma non quelli strategico e di reputazione".

L'introduzione di un requisito è motivata dal cambiamento dell'operatività delle banche, con l'aumento del peso delle attività non tradizionali e di intermediazione finanziaria, che espongono maggiormente a tale tipologia di rischi. In questi ultimi anni, il dibattito sviluppatosi in sede internazionale sulle migliori modalità di misurare e gestire tali rischi ha fortemente incentivato le banche ad aumentare la comprensione del fenomeno, anche attraverso una raccolta più sistematica delle scarse informazioni disponibili, a elaborare sistemi di misurazione più oggettivi ed affidabili, a sviluppare tecniche di mitigazione appropriate.

Anche in tal caso vi sono tre metodi di calcolo – dai più semplici ai più avanzati:

- metodo "Basic Indicator";



- metodo standardizzato (o metodo standardizzato alternativo);
- metodi avanzati di misurazione (AMA).

Infine, per i rischi di mercato non vi sono sostanziali cambiamenti nelle metodologie di misurazione, in quanto la modifica all'Accordo sul Capitale effettuata nel 1996 prevedeva già due distinte metodologie:

- una standardizzata;
- una basata sulle tecniche di valutazione adottate dalle banche (modelli interni).

3. Calcolo del rischio di credito

Venendo ora al calcolo del rischio di credito, si prevede che la rischiosità delle controparti sia valutata sulla base dei giudizi assegnati dalle agenzie di *rating* (metodo standardizzato), oppure, con l'approvazione dell'autorità di vigilanza, sulla base dei criteri elaborati al proprio interno (metodo dei *rating* interni).

Come già anticipato, entrambi i metodi prevedono a loro volta due versioni semplificate. Nel metodo standardizzato i requisiti di capitale variano, all'interno di ciascuna categoria di controparti (stati sovrani, banche, imprese) in base ai *rating* delle agenzie internazionali di valutazione del debito; la versione semplificata – sostanzialmente non dissimile dalla disciplina attuale – non prevede invece l'utilizzo dei *rating* esterni e potrà quindi essere adottata dalle banche di minore dimensione con operatività tradizionale. Altri elementi di novità sono rappresentati da uno specifico trattamento per i crediti al dettaglio, un riconoscimento significativamente più ampio delle tecniche di mitigazione dei rischi, e un trattamento separato delle operazioni di cartolarizzazione.

Per quanto concerne il primo metodo, può essere utile riportare la seguente tabella, che permette di verificare come con Basilea 2 – rispetto al precedente Accordo – vi sia una maggior discriminazione relativa al requisito patrimoniale richiesto per i crediti non garantiti alle imprese:

	CLASSI DI RISCHIO	Da AAA a AA-	Da A+ a A-	Da BBB+ a BB-	Inferiore a BB- e anomali	Senza <i>rating</i> esterno
BASILEA 1	REQUISITO PATRIMONIALE	8%	8%	8%	8%	8%
BASILEA 2 prestiti > 1 mln. €	REQUISITO PATRIMONIALE	1,6%	4,0%	8,0%	12,0% 4-8-12,0% (1)	8,0% (2)

(1) Per i crediti anomali la ponderazione dipende dalla percentuale di svalutazioni effettuate.

(2) Nella versione semplificata il requisito per i crediti > 1 mln. € è sempre pari all'8% indipendentemente dal *rating*.

Il metodo dei *rating* interni, che rappresenta l'innovazione più significativa della regolamentazione, prevede una versione "di base" e una "avanzata".



Nella prima le banche devono disporre solo di una stima della probabilità di insolvenza delle controparti, mentre gli altri parametri di rischio vengono stabiliti dalle autorità; nella versione “avanzata”, destinata alle banche che soddisfano criteri organizzativi più rigorosi, la definizione di tutti i parametri di rischio è rimessa agli intermediari.

Tali parametri derivano dai modelli di portafoglio per il rischio di credito, già in uso presso alcune banche internazionali, e sono i seguenti:

- probabilità d’insolvenza (PD);
- tasso di perdita in caso di insolvenza (LGD), cioè la stima della quota dell’esposizione che si tramuta in perdita al verificarsi dell’insolvenza del debitore; essa dipende da diversi fattori, tra cui i più rilevanti sono il tipo di transazione, le garanzie, la tipologia (giudiziale o extragiudiziale) e i tempi delle procedure di recupero;
- esposizione al rischio, in bilancio e fuori bilancio (EAD). Mentre l’esposizione in bilancio coincide con il valore nominale della quota di prestito già utilizzata, la parte dell’esposizione non ancora utilizzata (impegni) che si trasformerà in credito per cassa all’approssimarsi dell’insolvenza deve essere stimata;
- scadenza dell’esposizione (M), cioè la vita residua del prestito. Come è noto, i prestiti con vita residua più lunga sono tendenzialmente più rischiosi, in relazione alla maggiore incertezza sulla probabilità di rimborso.

L’algoritmo di calcolo dei coefficienti patrimoniali si basa sui modelli di portafoglio in vigore presso i principali intermediari. Il metodo incorpora una sensibilità al rischio maggiore rispetto a quello standardizzato.

Infine, vengono ampliate le tecniche di attenuazione del rischio di credito, prevedendo l’utilizzo di nuove tipologie di garanzie reali, ampliando l’ammissibilità delle garanzie personali e contemplando l’utilizzo dei derivati su crediti, consentendo la compensazione delle posizioni in bilancio. Il trattamento degli strumenti di mitigazione del rischio è sostanzialmente analogo nel caso del metodo standardizzato e dei *rating* interni di base, mentre in quello avanzato si fa un maggior affidamento sui criteri interni di valutazione.

4. Il trattamento dei crediti alle PMI

Fin dall’emanazione del primo documento di consultazione (giugno 1999), le autorità di vigilanza rappresentate in seno al Comitato di Basilea hanno instaurato un intenso dialogo con l’industria bancaria e finanziaria, al fine di raccogliere commenti da un’ampia platea di operatori; l’esigenza di confronto con il mercato derivava essenzialmente dall’elevato grado di novità del nuovo schema regolamentare nonché dall’articolazione delle soluzioni prospettate. Tale confronto ha contribuito a individuare soluzioni soddisfacenti a diversi punti critici contenuti nei primi documenti di consultazione.

In particolare, la maggior parte delle richieste di modifica ha riguardato il documento pubblicato a fini di consultazione nel gennaio del 2001. Tra gli aspetti meritevoli di approfondimento figurava quello di un adeguato trattamento dei crediti alle PMI.



Si tratta di un argomento di particolare interesse per Paesi, come l'Italia, caratterizzati da una forte frammentazione dell'apparato produttivo. In Italia vi sono infatti oltre 4 milioni di imprese e quasi 16 mln. di occupati (dati aggiornati al 2001); il nostro tessuto produttivo si caratterizza per una dimensione media ridotta rispetto agli altri grandi Paesi europei: 3,9 addetti per impresa, secondo il censimento del 2001 (7,9 dipendenti se si escludono le imprese con un solo addetto - es. società individuali, ditte professionali).

Le preoccupazioni per l'impatto della nuova regolamentazione sui crediti alle PMI derivavano dal fatto che, nel documento di gennaio 2001, erano stati proposti requisiti patrimoniali rapidamente crescenti in funzione del grado di rischio per tutte le imprese. Poiché le società di minori dimensioni tendono a collocarsi nelle classi di rischio medio-alto, ai prestiti ad esse destinati sarebbero stati associati requisiti patrimoniali relativamente elevati, con possibili ripercussioni sul volume dei finanziamenti concessi e sulle condizioni praticate.

Dagli approfondimenti successivi è emerso che le grandi imprese sono in media meno rischiose delle piccole, ma presentano risultati economici maggiormente correlati tra loro e con l'andamento ciclico dell'economia. Le aziende di minori dimensioni, al contrario, tendono a fallire più frequentemente, ma prevalentemente per fattori specifici aziendali; ne deriva che, a parità di probabilità di insolvenza dei singoli debitori, un portafoglio di crediti alle piccole imprese è meno rischioso di uno di prestiti a grandi imprese, perché minore è la correlazione tra lo "stato di salute" delle diverse imprese. Sulla base di queste considerazioni, e per evitare effetti di razionamento nelle fasi negative del ciclo economico, è stata dapprima attenuata la relazione tra rischio del singolo prestatore di credito e requisito patrimoniale.

Successivamente, si è riconosciuta esplicitamente la ridotta dimensione delle imprese come fattore di diminuzione dei requisiti patrimoniali. I prestiti alle imprese con fatturato inferiore a 50 milioni di euro vengono quindi assoggettati, a parità di rischio, a un requisito inferiore a quello relativo alle società di maggiori dimensioni; la misura della riduzione patrimoniale può arrivare fino al 20 per cento per le imprese più piccole, con fatturato pari o inferiore a 5 milioni di euro.

Gli effetti ottenuti con le modifiche menzionate sono di ampiezza rilevante. Il requisito patrimoniale associato a un prestito non garantito a una tipica piccola impresa, con un fatturato pari a 5 milioni di euro e una probabilità d'insolvenza dell'ordine del 2%, era pari al 15% del valore nominale con la proposta di gennaio 2001; è sceso all'8% nel terzo documento di consultazione di aprile 2003.

Inoltre, i prestiti inferiori a un milione di euro concessi a imprese di piccola dimensione, purché gestiti in maniera analoga agli altri crediti al consumo, vengono trattati in maniera ancor più favorevole in entrambi i metodi di misurazione del rischio di credito (standardizzato e dei *rating* interni). In particolare, nel metodo standardizzato tali crediti vengono assoggettati a un ponderazione ridotta del 75% (invece del 100%), alla stregua degli altri prestiti *retail* diversi dai mutui residenziali. In pratica, il requisito è sempre pari al 6% dell'esposizione – invece dell'8% – indipendentemente dal *rating*.

Un'ulteriore modifica di rilievo effettuata nel corso dei lavori – che avrà effetti positivi per la ponderazione associata ai crediti alle piccole e medie imprese – riguarda il trattamento delle garanzie sui crediti rilasciate dai confidi. Le nuove regole offrono infatti la possibilità, diversamente da quanto avviene



oggi, di avvalersi dell'intervento dei consorzi e delle cooperative di garanzia collettiva dei fidi ai fini della riduzione del rischio.

Gli effetti delle modifiche apportate nel corso dei lavori al trattamento dei crediti alle PMI sono stati di volta in volta testati attraverso diverse rilevazioni quantitative chieste alle banche in sede internazionale e simulazioni condotte autonomamente dalle autorità di vigilanza di diversi Paesi, al fine di verificare costantemente la coerenza delle regole in corso di definizione con gli obiettivi prefissati.

Gli studi condotti in sede internazionale e nei diversi Paesi, tra cui l'Italia, mostrano che i requisiti patrimoniali sui prestiti a tale categoria di debitori sono sostanzialmente analoghi – e in molti casi inferiori – a quelli attuali.

5. Conclusioni

Il nuovo Accordo sul capitale è in grado di promuovere un ampio miglioramento nelle pratiche di misurazione e gestione del rischio delle banche. La flessibilità della regolamentazione ne consente l'applicazione a istituzioni di diversa dimensione e complessità.

Esso costituisce altresì un'opportunità per rafforzare i legami tra banche ed imprese. L'intenso dialogo che è stato instaurato con le banche e le verifiche empiriche dalle stesse effettuate hanno permesso di fare riferimento a metodi di valutazione dei rischi coerenti con le migliori prassi individuate a livello internazionale e di introdurre nella disciplina incentivi all'ulteriore affinamento dei sistemi aziendali di gestione dei rischi.

Gli avanzamenti nelle procedure di selezione e gestione degli affidamenti non comportano di per sé riduzioni dei flussi di credito, ma erogazioni meglio commisurate alla situazione economica e finanziaria delle imprese, alla qualità dei progetti d'investimento.

Come già detto, le modifiche formulate alla proposta originaria contemplano un trattamento nel complesso equilibrato dei crediti alle PMI, in molti casi più favorevole di quello attuale. Sulla base delle analisi effettuate dalle Autorità di Vigilanza di diversi Paesi, delle verifiche condotte dalle banche, da associazioni di categoria e da centri di ricerca italiani ed esteri, non sono da attendersi effetti sfavorevoli sul finanziamento delle imprese.

Le nuove metodologie trovano l'ambito naturale di utilizzo in contesti economici caratterizzati dalla diffusa presenza di piccole e medie imprese. Questi operatori potranno beneficiare delle valutazioni effettuate da intermediari in grado di valorizzare l'ampio patrimonio informativo che deriva dal loro radicamento sul territorio e dalla costituzione di relazioni di lungo periodo. Il riferimento al *rating* nella valutazione del credito non si traduce nell'utilizzo di un sistema automatico di valutazione, ma significa sfruttare in misura più sistematica e integrata le informazioni a disposizione sulle controparti, di tipo quantitativo, andamentale e qualitativo.

Le imprese dovranno intensificare gli sforzi tesi a fornire informazioni adeguate, pienamente rappresentative della situazione reddituale e finanziaria. Il più intenso dialogo tra banche e imprese consentirà di valorizzare, ancora più di oggi, le potenzialità del nostro sistema economico.



ATTI E STRUMENTI PER L'ATTUAZIONE DEGLI ACCORDI

di Sergio Sorrentino*

1. Il percorso di “attuazione” della nuova regolamentazione

Il percorso di attuazione è partito formalmente dopo 5 anni, con l'approvazione – nel giugno 2004 – dell'Accordo da parte dei Governatori e dei Capi delle Autorità di Vigilanza dei Paesi appartenenti al G10, all'interno del quale sono presenti sia i principali Paesi europei ma anche extraeuropei. C'è quindi un accordo tra Europa, Stati Uniti, Giappone e Canada.

Parallelamente, in sede comunitaria, vi è stata – nel luglio 2004 – l'adozione da parte della Commissione Europea di due proposte di direttive sull'adeguatezza patrimoniale delle banche e delle imprese d'investimento, che sostanzialmente affrontano gli stessi aspetti dell'Accordo, con una differenza: mentre l'Accordo di Basilea 2 si rivolge soprattutto alle banche internazionali, le direttive si rivolgono a tutte le banche dei Paesi europei, quindi sono molto più ampie nella sua applicazione. In linea di massima, il testo delle direttive dovrebbe essere coerente con quanto previsto dall'Accordo di Basilea. La discussione all'interno dei Paesi della Comunità è tra l'altro orientata alla definizione di alcuni aspetti interpretativi ed applicativi al fine di adattare al contesto comunitario alcune specifiche regole prudenziali.

La prossima “tappa” è settembre 2005, momento in cui il Parlamento europeo approverà le direttive in esame.

L'entrata in vigore dell'Accordo sarà differenziata a seconda della tipologia dei metodi utilizzati dalle banche per il calcolo dei requisiti patrimoniali:

- i metodi di base e quello standardizzato entreranno in vigore alla fine del 2006;
- i metodi avanzati dispongono di un anno in più, in modo da dare alle banche più tempo per organizzarsi vista la maggiore complessità del sistema di calcolo dei requisiti.

2. Attività a livello internazionale

Come in precedenza accennato, in ambito comunitario, sono in corso discussioni per apportare modifiche al testo pubblicato dalla Commissione ed in ambito G10; nel frattempo, i gruppi tecnici di lavoro costituiti nell'ambito del Comitato di Basilea continuano gli approfondimenti sulle questioni attinenti le concrete modalità di applicazione delle normative.

* Dirigente Banca d'Italia.



3. Attività a livello nazionale

Una volta che la normativa comunitaria sarà recepita nel nostro ordinamento, la Banca d'Italia provvederà ad emanare, per gli aspetti di competenza, le relative istruzioni di vigilanza.

Tali istruzioni riguarderanno:

- il calcolo dei requisiti patrimoniali (1° pilastro);
- il controllo prudenziale (2° pilastro);
- la *disclosure* delle informazioni in bilancio (3° pilastro).

Mentre il primo pilastro dell'Accordo presenta una trattazione sufficientemente esaustiva, il secondo pilastro contiene una normativa di principi dell'attività di supervisione, a partire dai quali i gruppi di lavoro del Comitato di Basilea stanno individuando i criteri e le scelte che le autorità di vigilanza dovranno adottare per rendere concretamente applicabili tali principi.

La nuova regolamentazione richiederà anche un adeguamento dei flussi informativi attualmente inviati dalle banche alla Banca d'Italia, in modo da rendere possibile un efficace controllo del rispetto delle nuove regole.

La concreta applicazione dell'Accordo richiederà anche un maggiore coordinamento a livello internazionale in quanto esso si rivolge innanzitutto ai gruppi bancari che operano in diversi Paesi; l'obiettivo è di assicurare una efficiente ripartizione dei compiti tra l'autorità che ha la responsabilità sulla vigilanza consolidata e le autorità dei Paesi ospitanti che hanno compiti di supervisione sulle singole entità del gruppo. Ciò comporterà una forte cooperazione tra le diverse Autorità di Vigilanza su diversi aspetti:

- lo scambio di informazioni;
- le procedure di convalida dei modelli per i rischi di credito e operativi;

Il coordinamento tra autorità potrà anche condurre ad una progressiva convergenza delle prassi che caratterizzano l'attività di supervisione.

4. Il periodo transitorio

Il nuovo Accordo prevede un periodo "transitorio" nel corso del quale le regole prudenziali non potranno dispiegare tutto il loro effetto in termini di requisito patrimoniale. La rilevanza delle modifiche apportate alla disciplina prudenziale e la necessità di mantenere in una prima fase di applicazione un livello di patrimonializzazione del sistema bancario comparabile a quello attuale hanno fatto propendere per l'introduzione di un *floor* basato su una percentuale del requisito patrimoniale attualmente calcolato dalle banche; in base a tale *floor* la banca non potrà, nei primi anni di applicazione delle regole, far scendere il proprio requisito ad un livello inferiore ad una prefissata percentuale del requisito calcolato secondo le attuali regole.



Vi è una differenziazione del *floor* in base ai metodi di calcolo adottati, così come illustrato nella seguente tabella esplicativa:

	Fine 2005	Fine 2006	Fine 2007	Fine 2008
Metodo IRB di base	<i>Parallel calculation</i>	95%	90%	80%
Metodi avanzati	<i>Parallel calculation</i>	<i>Parallel calculation</i>	90%	80%

Dalla tabella si evince come, per il metodo IRB di base, le banche dovranno iniziare a calcolare – a fine 2005 – i requisiti minimi patrimoniali seguendo le nuove norme in parallelo con il calcolo del requisito effettuato con le norme in vigore. Quando poi saranno applicabili le nuove regole, il requisito sarà comunque sottoposto al *floor*: a fine 2006, ad esempio, il requisito non potrà essere inferiore al 95% del livello calcolato fino a quel momento con il vecchio coefficiente.

Il doppio calcolo (c.d. *parallel calculation*) consiste nel fatto che le banche dovranno calcolare, già alla fine del 2005, i requisiti sulla base del nuovo Accordo. Tra l'altro ciò consente alle autorità di vigilanza di impostare con un certo anticipo un'attività di supervisione che presuppone un diverso sistema di calcolo del requisito patrimoniale, in modo da acquisire una sufficiente esperienza in vista dell'entrata in vigore delle nuove norme (fine 2006 per il metodo IRB di base e fine 2007 per i metodi avanzati).

5. Priorità nella preparazione dell'applicazione

A livello nazionale le tematiche sulle quali si è concentrata al momento l'attività sono:

- la nuova definizione di insolvenza, nella quale vanno ora inclusi i crediti scaduti e le posizioni sconfinamenti da almeno 180 giorni;
- il processo di convalida dei sistemi aziendali.

Per quanto concerne il primo punto, nell'Accordo è stato ampiamente dibattuto il concetto di insolvenza, ampliandone la definizione rispetto a quella che oggi le banche e anche l'Autorità di Vigilanza utilizzano per le proprie finalità.

In particolare, il nuovo Accordo prevede una definizione d'insolvenza più ampia che comprende anche i crediti scaduti e le posizioni sconfinanti per più di 180 giorni.

La Banca d'Italia sta effettuando delle rilevazioni con i principali gruppi bancari (13 gruppi coinvolti) per valutare l'entità e la natura del fenomeno sul piano quantitativo e dei processi decisionali. Sul piano dei flussi informativi inviati alla Banca d'Italia, a partire dal prossimo anno i crediti scaduti e le posizioni sconfinanti formeranno oggetto di rilevazione periodica da parte della Centrale Rischi.

Per quanto concerne il secondo punto, il nuovo Accordo prevede che le banche possano utilizzare i propri sistemi interni per il calcolo dei requisiti patrimoniali a fronte dei rischi di credito e operativi utilizzando i propri sistemi interni; a tal fine, tali sistemi devono rispettare una serie di requisiti quantitativi e qualitativi la cui esistenza deve essere accertata dall'Autorità di Vigilanza.



In questo ambito, sono in corso le riflessioni su come articolare il processo di convalida dei sistemi aziendali di misurazione dei rischi di credito e operativi; inoltre, la Vigilanza sta svolgendo approfondimenti sullo stato di avanzamento dei progetti da parte delle principali banche.

6. Attività svolta dalla Banca d'Italia in preparazione della nuova regolamentazione

Come appena accennato, la Banca d'Italia ha avviato un confronto con le principali banche del sistema, al fine di conoscere con anticipo rispetto all'entrata in vigore dell'Accordo quale sia lo stato di avanzamento dei lavori nelle banche.

Per poter utilizzare i propri sistemi di *rating* per il calcolo dei requisiti patrimoniali, le banche dovranno rispettare alcuni requisiti in ordine, in particolare, ai seguenti aspetti:

- metodologie di stima di alcuni parametri (probabilità d'insolvenza delle controparti, perdita in caso d'insolvenza, ecc...);
- caratteristiche e struttura degli archivi aziendali e delle basi dati che alimentano i modelli interni;
- assetti organizzativi e procedure che presiedono la gestione del rischio creditizio.

Dall'attività condotta fino a questo momento, diversi gruppi – sulla base delle prime valutazioni effettuate dalla Banca d'Italia – hanno dimostrato di rispondere ad una discreta parte dei principali requisiti dell'Accordo; su altri si stanno effettuando ulteriori approfondimenti.

L'attenzione della Banca d'Italia è sia sulle caratteristiche statistico-metodologiche dei modelli, sia sugli assetti organizzativi e i processi decisionali, in quanto, come prevede l'Accordo, i sistemi di *rating* non possono basarsi soltanto sull'utilizzo di "score" automatici, ma anche su una valutazione qualitativa delle controparti, nella misura in cui tali "score" non comprendano tutte le informazioni ritenute rilevanti.

L'attenzione posta sulle variabili qualitative e organizzative trova fondamento nella convinzione che la riforma del capitale non debba ridursi per le banche ad utilizzare una modalità diversa di calcolo del requisito patrimoniale ma porsi quale presupposto per migliorare la gestione complessiva del credito e rendere più proficuo il rapporto con le controparti affidate. I miglioramenti nelle procedure di selezione e gestione degli affidamenti, grazie ad un più efficiente utilizzo di tutte le informazioni, non comportano di per sé riduzioni dei flussi di credito ma erogazioni meglio commisurate alla situazione economico finanziaria delle imprese e alla qualità dei progetti di investimento. Miglioramenti potranno esservi nelle relazioni delle banche con le imprese, le quali potranno beneficiare delle valutazioni effettuate da intermediari in grado di valorizzare il proprio patrimonio informativo. D'altra parte, le imprese dovranno intensificare gli sforzi tesi a fornire informazioni adeguate, pienamente rappresentative della situazione reddituale e finanziaria.

Il più intenso dialogo tra banche e imprese consentirà la piena valorizzazione delle potenzialità del nostro sistema economico.



EFFETTI SULLE BANCHE

di Gianfranco Torriero*

1. Premessa

Nella presente relazione seguiranno:

- alcune valutazioni relative all'Accordo del 1988, ancora in vigore;
- l'individuazione delle opportunità che il Nuovo Accordo offre alle banche;
- l'analisi degli impatti organizzativi che esso avrà sulla struttura interna delle banche;
- l'impatto del Nuovo Accordo sul *pricing* dei finanziamenti.

2. Valutazioni relative al “Vecchio” Accordo ed il “passaggio” a Basilea 2

È necessario far riferimento ai macro obiettivi dell'Accordo sul capitale, sia di Basilea 1 che di Basilea 2.

Il fine principale della regolamentazione è quello di indurre gli intermediari creditizi ad una sana e prudente gestione della loro attività per cercare di assicurare una stabilità complessiva del sistema e garantire la sempre maggiore efficienza e competitività del sistema bancario nel suo complesso.

L'Accordo del 1988 fu introdotto proprio per cercare di creare quelle condizioni di stabilità del settore bancario a livello internazionale. Certamente, l'Accordo ha avuto impatti positivi rilevanti.

Ha, infatti, introdotto una regolamentazione internazionale unica e quindi ha contribuito sia a creare un livellamento delle regole del gioco (*level playing field*) a livello internazionale sia un rafforzamento patrimoniale a livello internazionale. Il grado di patrimonializzazione delle banche che nei 180 Paesi nel mondo hanno adottato Basilea 1 si è progressivamente rafforzato a partire dal 1988.

Nonostante gli indubbi benefici sopra elencati, numerosi sono gli elementi di debolezza del “vecchio” Accordo. Tra questi si ricorda che Basilea 1:

- non tiene conto del merito creditizio della controparte;
- non prevede una differenziazione esplicita per i finanziamenti a breve e medio-lungo termine;
- non tratta adeguatamente le nuove tipologie di strumenti finanziari (es. *securitization* e *credit derivatives*);

* Associazione Bancaria Italiana.



- rischia di favorire gli arbitraggi sul capitale, si può eludere il vincolo del requisito patrimoniale, mantenendo inalterata la rischiosità del portafoglio;
- incentiva il “*moral hazard*” (ciò che ha determinato il passaggio a Basilea 2), poiché a parità di requisito patrimoniale esiste un incentivo indiretto a preferire finanziamenti più rischiosi e potenzialmente più remunerativi, a scapito di finanziamenti di migliore qualità, ma meno remunerativi;
- non consente di istituire una stretta correlazione fra il rischio di insolvenza specifico di una determinata controparte e la relativa copertura patrimoniale.

3. Basilea 2: le opportunità per le banche

Basilea 2, di converso, stabilisce una più stretta correlazione tra le valutazioni dell'adeguatezza patrimoniale e i principali elementi di rischio dell'attività bancaria. Ciò è vero in particolare per gli approcci basati sui *rating* interni, dove le banche devono effettuare delle proprie valutazioni sulle qualità del prestatore. Con i metodi IRB (*Internal Rating Based*) si tendono a considerare i prestatori in termini più oggettivi, introducendo valutazioni che, per esempio, fanno riferimento ad indicatori di bilancio, anche di tipo prospettico.

Il nuovo Accordo è visto come un'opportunità per le banche in quanto, essendo mutuato dalle *best practices* internazionali, fornisce forti incentivi a potenziare la propria capacità di misurazione e gestione dei rischi per rendere molto più sensibile la misurazione del patrimonio all'intrinseca rischiosità del proprio portafoglio prestiti.

In Basilea 1, così come in Basilea 2, il requisito patrimoniale si calcola moltiplicando 8% per le attività ponderate per il rischio. La differenza sta nel fatto che, mentre in Basilea 1 il rischio associato alle categorie di prestatori (es. Stato, Imprese, Interbancario) era stabilito da un unico coefficiente di ponderazione per il rischio (rispettivamente per l'esempio di cui sopra 0%, 100%, 20%), con Basilea 2 si introducono molti più elementi di flessibilità.

Si ricorda, in primo luogo, che il nuovo Accordo è suddiviso in tre Pilastri:

- il primo identifica i criteri di calcolo dei requisiti patrimoniali minimi per il rischio di credito, il rischio operativo e il rischio di mercato;
- il secondo pilastro riguarda il processo di controllo prudenziale da parte delle singole Autorità di Vigilanza Nazionali;
- il terzo Pilastro, infine, concerne la disciplina di mercato, la trasparenza e i requisiti di informazione al pubblico.

In secondo luogo, si fa presente che un elemento di flessibilità presente in Basilea 2, consiste nel fatto che vengono introdotti due metodi per la misurazione del rischio di credito:

- il Metodo Standard, molto simile all'attuale regolamentazione;
- il Metodo dei *Rating* Interni (IRB), a sua volta suddivisibile in: Base ed Avanzato.



Basilea 2 deve soddisfare sia i requisiti quantitativi legati alla robustezza delle stime dei *rating*, sia i requisiti qualitativi basati su alcuni requisiti organizzativi interni alle banche.

Infine, si sottolinea che Basilea 2 non regola solamente il rischio di credito, ma anche i rischi operativi, ovvero i rischi di perdite risultanti da errori o inadeguatezza dei processi interni, delle risorse umane e dei sistemi oppure derivanti da eventi esterni.

L'impatto di Basilea 2 sul settore bancario è notevole, poiché le banche devono:

- dotarsi di maggiori informazioni che devono essere strutturate ed organizzate in modo efficiente;
- utilizzare metodologie, in alcuni casi molto avanzate, che devono essere ratificate e valutate dalle Autorità di Vigilanza.

Tutto ciò deve essere accompagnato da una crescita qualitativa del personale operante in banca, per rispondere ad una maggiore necessità di consapevolezza che deriva da un approccio più opzionale e variegato del nuovo Accordo.

Le nuove regole proposte da Basilea2 non avranno un riflesso unicamente sul calcolo delle ponderazioni di rischio, ma avranno un effetto rilevante nell'organizzazione interna del processo di *lending*.

Sarà necessaria una maggiore collaborazione tra l'area *risk management*, che ha il compito di assegnare i *rating* alle controparti e l'area commerciale, che ha un doppio ruolo. Da un lato alimentare di informazioni il modello predisposto dal *risk management* attraverso l'arricchimento dell'anagrafica del cliente, l'elencazione delle garanzie, l'aggiornamento delle informazioni relative al cliente, anche qualitative. Dall'altro, trattando direttamente con il cliente, stabilire gli eventuali aggiustamenti al *rating* assegnato e al tasso di interesse effettivamente praticato alla controparte.

Il *rating*, stabilito a livello centrale dalla funzione di *risk management* rappresenta un sentiero tracciato sul quale sempre, sebbene in misura variabile a secondo delle soluzioni metodologiche ed organizzative della singola banca, si innesta la valutazione finale dell'area commerciale che è a stretto contatto con il cliente. Assegnare dei *rating* a livello centrale non significa quindi effettuare una valutazione del merito di credito con modalità "automatizzate".

Un ruolo fondamentale in questo processo sarà svolto all'interno delle filiali. È infatti nelle filiali che si sviluppa la relazione con il pubblico e proprio le filiali rappresenteranno "la messa in opera" di quanto stabilito "in linea teorica" dagli addetti al *risk management*.

Attualmente, all'interno delle filiali, il controllo dell'attività creditizia fa perno quasi unicamente sull'ammontare del credito accordato (per le operazioni che superano un certo ammontare la filiale deve chiedere l'assenso di una struttura superiore - es. capo area - e così via). Questo *modus operandi* ha avuto indubbiamente il vantaggio di far riferimento ad un parametro oggettivo, ma dall'altra parte ha preso in considerazione solamente uno dei parametri di rischio e non altri che invece la banca, con l'adozione di Basilea 2, sarà costretta a valutare. Con Basilea 2 il rapporto banca-cliente si modificherà non tanto sul piano delle informazioni aggiuntive richieste al prestatore, quanto,



probabilmente, su quello di una modalità differente di richiederle, controllarle e classificarle all'interno del modello.

Si può affermare come vi sia un forte incentivo a creare un'omogenea cultura aziendale sul tema del rischio. Si creano le condizioni per le quali le banche potranno molto meglio gestire il rischio e quindi gestire meglio i rapporti con la clientela nei rapporti di finanziamento.

4. Gli impatti del nuovo Accordo in termini di *pricing*

La banca deve valutare correttamente la probabilità d'insolvenza del prestatore (PD, *Probability of default*), ma anche valutare correttamente la rilevanza delle garanzie, la rilevanza della probabilità di recuperare il prestito erogato quando il prestatore va in default (LGD *Loss Given Default*).

Assumono rilevanza, nella valutazione, tutta una serie di variabili quali l'ambiente macroeconomico, i rischi del settore e dell'impresa ed in particolare la struttura economico-finanziaria dell'impresa. Tutte queste informazioni devono essere complete ed attendibili. In tal senso, un ruolo rilevante è svolto da tutti quei soggetti (es. Dottori Commercialisti) che devono fornire un ruolo di consulenza specifica al mondo delle imprese, per renderle più edotte e possibilmente coerenti con le logiche valutative adottate dalle banche.

Con i sistemi di *rating* interno, sarà possibile effettuare delle valutazioni da parte delle banche molto più precise in termini di *pricing*, in particolare creare quelle condizioni in cui vi sia un'effettiva coerenza fra il prezzo del credito ed il costo del rischio, premiando quindi le imprese aventi migliore qualità.

In via di principio tutti accettano che il proprio rischio individuale sia misurato e prezzato, ma chi per la sua maggiore rischiosità pagherà (probabilmente) di più rispetto agli altri, ovviamente non gradisce questa novità. C'è qualcuno, le imprese a più basso standing, che ha dei vantaggi, diciamo così, ad essere trattato nella vecchia logica della rischiosità media di Basilea 1 anziché a livello individuale.

Il *pricing* del singolo credito concesso sarà quindi costituito da un prezzo "grezzo", quale risulta dal meccanismo "centralizzato", rispetto al quale la singola filiale potrà esercitare un *fine tuning*. Il rapporto di lungo periodo che si instaura tra il cliente e la banca crea le condizioni favorevoli, per chi opera in filiale, di superare progressivamente le asimmetrie informative tra prestatore e prestatore, garantendo al prestatore un vantaggio nei confronti delle banche concorrenti.

In sintesi, si può dunque affermare che l'evoluzione della normativa di vigilanza mostra la crescente attenzione verso una gestione non automatica, più strutturata e complessa, anche per una maggiore frequenza di revisione.

I modelli interni delle banche forniranno delle indicazioni per poter definire un prezzo corretto, ma si dovrà anche tener conto di tutte quelle informazioni squisitamente qualitative derivanti dal rapporto banca-cliente, che potranno comportare un prezzo effettivo differente da quello teorico risultante dal modello della banca (non ci sarà pertanto un'automatica relazione tra *pricing* e *rating*).

Si ricordano le variabili principali (variabili d'impatto) che la banca considera nel momento in cui si relaziona con il cliente per definire il prezzo del finanziamento:



- costo dei fondi (quanto costa alla banca finanziarsi per poter finanziare i clienti);
- grado di rischio;
- costi amministrativi;
- quota recuperata (tempi) - (perdita dato il default LGD).

5. Conclusioni

Il nuovo Accordo:

- si pone come un'opportunità per i diversi operatori economici, non solo per le banche;
- non deve interessare solo i rapporti tra singole funzioni, ma riguarderà l'intera relazione banca/impresa.

La nuova regolamentazione e le nuove prassi gestionali necessitano, tra l'altro, di modifiche al contesto ambientale (es. revisione del sistema giudiziario di tutela al credito, ritardi pagamento).

Infine, l'Accordo di Basilea 2 è una forte opportunità per le imprese che hanno relazioni trasparenti nei confronti della banca ed con un più alto *standing* creditizio.



EFFETTI SULLE IMPRESE

di Fabrizio Carotti*

1. Accordo del 1988: la regolamentazione sul patrimonio minimo delle banche

Per descrivere l'impatto di Basilea 2 sulle imprese è necessario comprendere la differenza tra le nuove regole e il primo Accordo di Basilea definito nel 1988.

Il primo Accordo, per garantire la stabilità dei sistemi bancari e finanziari internazionali, ha stabilito che il rischio assunto dalle banche a fronte dei crediti erogati e di tutte le altre attività svolte deve essere "coperto" da una riserva, c.d. patrimonio di vigilanza. Per costituire questa riserva, è stato fissato un coefficiente patrimoniale, dato dal rapporto tra la riserva e le attività *ponderate* per rischio, almeno pari all'8%.

La ponderazione è calcolata in relazione al rischio attribuito alle diverse categorie di controparte e l'Accordo del 1988 ha stabilito dei coefficienti fissi per ognuna di queste categorie, indipendentemente dall'effettiva rischiosità del singolo soggetto, secondo lo schema seguente:

Controparte	Coefficiente di ponderazione
Governi e banche centrali	0%
Banche (e altri soggetti)	20%
Mutui per acquisto di immobili residenziali	50%
Altri soggetti (imprese), altre attività	100%

Il coefficiente di ponderazione determina l'ammontare da accantonare a riserva e come si può notare dall'esempio che segue può determinare variazioni significative:

Esempio: costituzione del patrimonio di vigilanza per 100 € di credito erogato ad una:

- Banca: $100 \text{ €} \times 20\% \text{ (ponderazione)} \times 8\% = 1,6 \text{ €}$
- Impresa: $100 \text{ €} \times 100\% \text{ (ponderazione)} \times 8\% = 8 \text{ €}$

Per comprendere gli effetti dell'accantonamento a riserva, si deve considerare che questo per le banche comporta un costo in termini di immobilizzazioni, minore liquidità e, quindi, minori investimenti e minori incassi. Questo costo si trasmette inevitabilmente sul costo del credito.

Evidentemente un meccanismo di ponderazione con coefficienti fissi non consente di tener conto dell'effettiva rischiosità di un soggetto, determinando una inefficiente allocazione del capitale delle banche e una penalizzazione dei soggetti meno rischiosi.

* Confindustria.



Queste considerazioni – insieme al fatto che il mercato finanziario si è arricchito di strumenti complessi e rischiosi che non possono essere correttamente ponderati con dei coefficienti fissi – hanno indotto il Comitato di Basilea a rivedere l'Accordo. Ma cosa cambia con Basilea 2?

Il concetto di base è sempre lo stesso: rimane immutata la formula per la costituzione del patrimonio minimo di vigilanza ma cambiano i criteri di ponderazione.

I coefficienti di ponderazione non sono più fissi ma dipendono dal livello di rischio della controparte, che viene calcolato attraverso il *rating* (definito come valutazione del rischio o della capacità di far fronte agli impegni).

Con Basilea 2, quindi, si passerà da una ponderazione di rischio fissa per tutti, con coefficienti che non considerano la reale rischiosità dell'attività d'impresa, ad un *rating* che porterà ad un diverso accantonamento a riserva. Il costo del credito sarà, dunque, determinato dall'effettiva rischiosità del prestatore del credito insieme agli altri elementi di costo, che dipendono dai costi operativi delle banche e dal "tasso di sconto" fissato dalla Banca Centrale Europea.

2. Metodi per il calcolo delle ponderazioni

Per la misurazione dei requisiti patrimoniali Basilea 2 prevede due metodi:

- il metodo *standard*, basato sul *rating* rilasciato dalle agenzie specializzate: la banca costituisce la riserva sulla base dei *rating* attribuiti dalle agenzie. Fino ad oggi questo è stato un mercato abbastanza chiuso, riferito esclusivamente ad alcune attività particolari, quali emissioni di titoli di debito, e riservato a livelli dimensionali d'impresa più elevati;
- il metodo dei *rating* interni (IRB), basato sui sistemi di *rating* creati dalle banche: la banca crea un proprio sistema di *rating* in relazione alle caratteristiche del proprio portafoglio clienti. Per i *rating* interni (IRB) è previsto un approccio di "base" e uno "avanzato", più sofisticato. L'approccio base e l'approccio avanzato si distinguono per il numero di variabili che la banca deve calcolare autonomamente (nel base alcune variabili sono indicate dalla Banca d'Italia).

3. Il *rating*

L'attribuzione del *rating* presuppone un'approfondita conoscenza dell'impresa. La nuova regola da seguire nei rapporti con le banche è quindi la trasparenza, vale a dire attribuire un significato nuovo al bilancio e alle informazioni che da questo possono essere ottenute, pensare all'elaborazione di informazioni che consentano di far conoscere alle banche non solo la struttura del proprio passivo ma soprattutto i piani di sviluppo aziendale.

L'impresa deve fornire tutte le informazioni necessarie al rilascio del *rating* e per questo deve creare un sistema di comunicazione efficiente e continuo (in quanto il *rating* è un giudizio, che nel tempo può cambiare).

Per fornire alle banche le informazioni necessarie al rilascio del *rating*, l'impresa deve razionalizzare le informazioni disponibili al suo interno e renderle fruibili da parte di un soggetto esterno.



È necessario sottolineare che le informazioni devono essere sia quantitative che qualitative. Si sottolinea l'importanza dei dati qualitativi, che sono necessari soprattutto nelle realtà aziendali di piccole dimensioni per valutare correttamente un'impresa e che faranno la differenza anche tra le banche che sul mercato sapranno cogliere un'opportunità cioè saper valutare qualitativamente e non solo quantitativamente il credito.

L'impresa deve sapere come si attribuisce il *rating*. Non si chiede alle banche di "svelare" i loro parametri interni di valutazione specifica dei vari elementi che contribuiscono a determinare il *rating*, ma è importante sapere quali sono gli elementi principali.

Al riguardo si riportano, a titolo meramente esemplificativo, gli elementi sui quali si basa il giudizio di *rating*, distinguendo due insiemi di dati: quelli quantitativi, che consentono la valutazione del rischio finanziario, e quelli qualitativi, che descrivono il rischio d'impresa:

a. Dati quantitativi: analisi del rischio finanziario

- affidabilità dei dati contabili: non si tratta di un giudizio sulla correttezza delle procedure contabili ma sulla prassi contabile adottata; lo scopo è quello di determinare se gli indici derivati dai dati di bilancio societari possano essere utilizzati per una corretta valutazione del rischio di credito;
- flussi di cassa: si valuta se gli impegni finanziari assunti potranno essere periodicamente soddisfatti oppure se le scadenze derivanti dal servizio del debito determineranno un peggioramento della situazione finanziaria dovuta a temporanee esigenze di liquidità. L'analisi si basa quindi sullo studio e la valutazione dei principali *ratios* connessi alla gestione dei flussi di cassa quali ad esempio: *Cash Flow* Operativo/Capitale di Credito; Indebitamento netto/*Cash Flow* disponibile; *Cash Flow*+Interessi Passivi/Interessi Passivi; Margine operativo lordo/Interessi Passivi;
- struttura finanziaria: viene valutato il grado di indebitamento e la struttura del passivo dell'emittente prendendo in considerazione anche eventuali impegni e garanzie risultanti dalle poste sotto la linea (quali garanzie assunte nei confronti di terzi, obbligazioni potenzialmente derivanti dall'esercizio di opzioni, crediti scontati o oggetto di operazioni di cartolarizzazione). La capacità di remunerare i fondi ottenuti in prestito diminuisce infatti all'aumentare del grado di indebitamento e al diminuire del tasso di copertura dei mezzi propri;
- redditività: vengono analizzati i livelli assoluti degli indicatori tipici della redditività aziendale (Roi, Ros, Utili per area d'affari). La redditività dell'azienda indica la capacità della gestione operativa di produrre risorse sufficienti a soddisfare i fattori produttivi impiegati.



b. Dati qualitativi: analisi del rischio d'impresa

- settore di appartenenza: prospettive di crescita, di stabilità o di declino, nonché il ciclo di sviluppo, l'andamento della domanda ed eventuali interventi regolatori introdotti da parte delle autorità centrali dello Stato di appartenenza dell'emittente;
- grado di concorrenza nel settore e posizionamento dell'emittente rispetto ai principali *competitors*. A tal fine vengono presi in considerazione le principali leve competitive su cui l'emittente può operare (politiche di prezzo, qualità del prodotto, quota di mercato, dimensione dell'impresa, efficienza operativa e struttura dei costi, ad esempio);
- rischio Paese dislocazione geografica delle diverse aree d'affari, situazione politica e finanziaria del paese d'origine e dei paesi in cui l'azienda opera;
- valutazione del *management*: storia dell'imprenditore, capacità decisionali.

Le imprese devono quindi preparare una serie di informazioni:

- presentazione dell'impresa (forma e composizione societaria, oggetto sociale, storia, struttura organizzativa, campo di attività, prospettive di sviluppo);
- vertice e *management*: responsabili della gestione con le rispettive funzioni e responsabilità;
- ubicazione: dell'unità produttiva interessata e di eventuali altri impianti gestiti dalla società;
- attività e prodotto: descrizione e caratteristiche del prodotto/servizio e dei bisogni di mercato che si intendono soddisfare;
- mercato e concorrenza: caratteristiche del mercato di sbocco, dimensioni del mercato, andamento storico e previsioni, mercato di riferimento (clienti, territorio e dimensioni);
- organizzazione dei fattori di produzione e ciclo produttivo: lavoro, capitale, *know how*; mercato di approvvigionamento delle materie prime, semilavorati, ecc...; organizzazione del lavoro (n. dipendenti, profili professionali, interventi di formazione);
- risorse finanziarie: fonti, capacità di accesso alle fonti esterne, piano finanziario per la copertura dei fabbisogni;
- strategie commerciali: piano di mktg (posizionamento prodotto, prezzi, canali distributivi, organizzazione commerciale);
- dati finanziari: calcolo degli indicatori;
- proiezioni: illustrazioni dei criteri adottati per la determinazione dei dati di base (conti economici, stati patrimoniali, flussi finanziari previsionali).



In pratica, una serie di elementi che difficilmente oggi vengono comunicati alla banca per la valutazione del rischio d'impresa e che invece, nel futuro, dovranno essere preparati.

La Riforma del diritto societario ha previsto i cosiddetti statuti flessibili o alla "carta" che consentono alle imprese di attrezzarsi meglio nei rapporti con il sistema bancario. Una *governance* che garantisca un'indipendenza di gestione, sistemi di controlli interni ed altri elementi che insieme contribuiscano a rendere più affidabili le informazioni che vengono fornite all'esterno ed i processi di gestione interni costituiranno elemento di valutazione per il *rating* che consentiranno anche alle imprese di essere meglio presenti sul mercato e di meglio rapportarsi con il sistema bancario.

Come ci si deve preparare al *rating*? Sicuramente aumentando la capitalizzazione delle imprese, ma anche:

- passare da una gestione familiare ad una gestione di vera finanza d'impresa e quindi rafforzando la funzione finanziaria all'interno dell'impresa. Qualsiasi sistema di *rating*, infatti, prende in esame i dati di bilancio e, in particolare, i mezzi propri utilizzati dall'impresa e il livello di indebitamento. Un buon livello di capitalizzazione, quindi, è la prima condizione da soddisfare per aspirare ad un buon giudizio di *rating*. Il rafforzamento della struttura finanziaria consente all'impresa di utilizzare correttamente le fonti finanziarie rispetto ai fabbisogni finanziari (cioè finanziare gli investimenti con prestiti a medio e lungo termine) e ottenere una gestione economica equilibrata, cioè la capacità di remunerare adeguatamente le fonti di finanziamento (tanto più è rischiosa un'azienda e tanto più alto è il tasso atteso dai terzi finanziatori);
- migliorare l'organizzazione interna (es. migliorando il sistema di controllo interno che può garantire una migliore affidabilità dei dati trasmessi all'esterno);
- valorizzare le potenzialità positive dell'impresa (es. qualità, *design*, internazionalizzazione), cioè tutti elementi che l'impresa conosce e che non deve nascondere al suo referente principale che è appunto la banca.

4. Conclusioni

Si chiede quindi alle imprese un'opera di modernizzazione perché il *rating* richiede:

- imprese trasparenti;
- capacità di capitalizzazione e di liquidità;
- capacità manageriali;
- capacità di organizzazione e garanzie efficaci.

I diversi sistemi di *rating* porteranno anche a diverse valutazioni per le imprese e ciò comporterà anche più "concorrenza" tra le banche: l'impresa infatti potrebbe scegliere la banca che le attribuisce il *rating* migliore e la concorrenza non può che introdurre elementi di flessibilità a favore degli utenti bancari.



Infine, con Basilea 2 le politiche di *pricing* dovrebbero diventare più trasparenti: la diretta correlazione tra rischio e *pricing* di credito consente alle imprese di disporre anche di una variabile importante dei loro costi e su questo non potrà che dipendere la loro effettiva capacità di sfruttare o meno questa opportunità.

Basilea 2 è una vera sfida per le imprese ma è anche un'opportunità di modernizzazione. Basilea 2 semplicemente accelera un processo già in atto in seguito all'evoluzione in atto nel sistema bancario (ricerca redditività e concentrazioni) e al quale si sarebbe comunque arrivati anche se attraverso un processo più lungo e lento. L'opportunità è quella del cambiamento, della modernizzazione della gestione dell'impresa attraverso una migliore gestione finanziaria e un maggior dinamismo dell'organizzazione.



EFFETTI SUL RAPPORTO BANCHE-IMPRESA

di Giuseppe Bruni*

1. Premessa

Il rapporto banca-impresa è un rapporto tradizionale; forse il più classico, inteso come funzione di intermediazione bancaria tra il risparmio raccolto e il credito erogato alle imprese.

Nel nostro Paese c'è una forte presenza della finanza pubblica che sicuramente assorbe una parte cospicua del risparmio, sottraendolo al mondo delle imprese, per essere destinato agli investimenti pubblici e alla copertura del deficit di bilancio.

Il mercato finanziario ha, a sua volta, un ruolo assai importante che tuttavia riguarda principalmente il mondo delle grandi e non delle piccole-medie imprese. Quest'ultime, alle quali la figura del dottore commercialista è particolarmente interessata, oggi sono chiamate a crescere onde poter, a loro volta, accedere al mercato finanziario allo scopo di realizzare nuovi investimenti produttivi.

2. Il merito creditizio

Il merito creditizio, concedibile all'impresa, dipende da molteplici fattori tra i quali:

- la capacità reddituale e di autofinanziamento;
- le condizioni di equilibrio patrimoniale-finanziario;
- le prospettive economiche e i connessi rischi d'impresa, sia endogeni che esogeni.

La valutazione dei rischi è importante non solo per la banca che deve concedere il credito, ma anche per la stessa impresa che nel gestire le proprie attività è bene sappia trarre la consapevolezza del rischio che diviene, quindi, un dato essenziale del sistema economico aziendale. Il rischio di valore è anche esso stesso parte del valore, cioè il rischio è valore. L'impresa può quindi affermare meglio il proprio merito creditizio, sia elevando le condizioni di profittabilità sia abbassando il profilo di rischio del suo operare.

3. Il ruolo del dottore commercialista nel rapporto banca-impresa

Nel rapporto banca-impresa si inserisce il ruolo del dottore commercialista. Tale ruolo non è univoco, poiché il commercialista può inserirsi alternativamente in un rapporto:

* Dottore Commercialista.



- tra banca e impresa, rispettivamente di grandi dimensioni;
- tra banca grande e piccola impresa;
- tra banca locale e piccola impresa.

Vi può essere anche un rapporto indiretto, nel senso che il commercialista può esprimere la sua qualificata professionalità come professionista indipendente, come partner nelle agenzie di *consulting*, di *auditing*, di *rating*; in definitiva, ricoprendo la figura di consulente che è la qualificazione ad oggi prevalente.

Il fenomeno del *rating* alle imprese creerà, quindi, altri interessi e motivazioni per un'innovazione profonda nella cultura e nella professionalità del dottore commercialista.

3.1. Rapporto tra banca e grandi imprese o gruppi

Il ruolo del dottore commercialista in tali rapporti è quello di essere parte:

- o del sistema banca;
- o del sistema impresa;

quindi essere sempre un professionista, pur se in rapporto di lavoro dipendente, ma:

- da parte della banca, viene richiesta una qualificazione più “spinta”, perché se è pur vero che la banca stabilisce i parametri del merito creditizio, sono poi gli analisti esperti che debbono saper leggere i dati ritratti dal bilancio dell'impresa, che devono interpretarli, che devono diagnosticare la situazione aziendale ed è proprio sulla base di tali compiti che si richiede una professionalità particolarmente elevata;
- da parte dell'impresa, specie nella grande impresa si richiede la migliore capacità, non solo di elaborazione tecnica dei dati (su tale aspetto, grazie ai supporti informatici già assai progrediti, oggi siamo abbastanza “avanti”), ma di autovalutazione cioè una capacità diagnostica interna che possa favorire più facilmente il rapporto con la grande banca ovvero il rapporto banca-impresa con l'inserimento della “grande consulenza”.

3.2. Rapporto banca e piccole-medie imprese

Il dottore commercialista assume in tale rapporto un ruolo più attivo, collocandosi in una posizione d'indipendenza e ricoprendo quasi la figura d'intermediario tra la banca e l'impresa.

Il concetto d'indipendenza vale tanto più quando si è in presenza di una banca locale, con forte radicamento sul territorio, con uno stretto rapporto con l'impresa, fungendo il commercialista da “catalizzatore” e favorendo il processo di simbiosi, di integrazione, di reciproca fiducia, fornendo la propria professionalità che pur non necessitando di una spiccata specializzazione deve assicurare:

- da un lato che l'impresa fornisca le informazioni nel modo più corretto e trasparente possibile;



- dall'altro, che la banca sia in grado di leggere intelligentemente le informazioni ottenute per determinare un giudizio di merito appropriato.

Diventa quindi particolarmente importante la presenza ed il ruolo del dottore commercialista, quale consulente e garante sia della buona e corretta amministrazione dell'impresa sia della fiducia accordata dalla banca.

3.3. Il dottore commercialista ed il *rating*

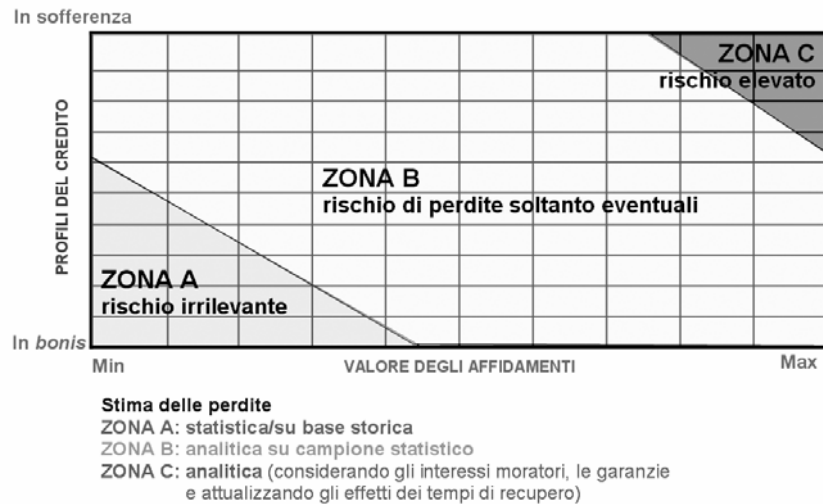
Vi è l'esigenza ulteriore del dottore commercialista di rendersi interprete di quali siano i fattori di rischio, o meglio, di saper sviluppare una circostanziata analisi dei processi del valore e, più in particolare, di valutazione dei fondamentali agenti di rischio e, corrispondentemente, del merito creditizio stimato dalla banca. La valutazione del rischio, come ricordato, non serve solo per chi deve concedere il credito, ma anche per chi gestisce l'azienda, nella consapevolezza che il rischio è valore.

Il rischio dell'impresa va "configurato" analizzandone i diversi profili:

- ambientale, economico e di mercato (rischio competitivo);
- di *governance*, molto più elevato probabilmente nella grande impresa, perché la struttura direzionale è più complessa, sia alla luce dei possibili conflitti di interessi societari e sia nell'ambito dei poteri del *management*. In tale contesto è più difficile individuare la *leadership* dell'impresa. Mentre nelle piccole-medie imprese è assai più probabile che la *governance* sia concentrata nella figura dell'imprenditore oppure in un assetto societario familiare stabile;
- di *business*, molto elevato è il rischio relativo alle scelte strategiche di prodotto e di mercato (rischio strategico-competitivo);
- operativo, poiché non è sufficiente motivare le scelte strategiche da perseguire, ma è necessario capire come operare per realizzare efficacemente gli obiettivi di missione;
- di interesse, che è relativamente importante in quanto attualmente con i tassi stabilizzati verso il basso le oscillazioni non possono incidere più di tanto;
- di profitto, molto elevato perché è la sintesi di tutte le variabili aleatorie;
- di bilancio, infine, vale a dire del rischio che il bilancio non sia redatto, analizzato, interpretato e comunicato in modo corretto e veritiero.

4. Analisi del rischio di credito e stima delle perdite

Per quanto riguarda il rischio dal punto di vista delle banche può essere utile riportare una tavola analitica dei rischi di credito.



La tabella su riportata vuole essere solo a titolo esemplificativo di come la banca potrebbe un domani scaglionare le aree di rischio in relazione a due profili:

- quello del credito, da quelli in bonis a quelli in sofferenza (asse delle ordinate);
- valore degli affidamenti (asse delle ascisse).

Nella ZONA A in basso a sinistra vi è un rischio irrilevante, dove la valutazione può avere soltanto un carattere statistico-storico.

Poi vi è una ZONA C a rischio elevato, dove il controllo del credito dovrà concentrarsi fortemente ed, infine, vi è una ZONA B dove il rischio di perdite, soltanto eventuali, è rilevabile mediante il ricorso al campionamento statistico considerata l'elevata numerosità della popolazione dei crediti.

5. Conclusioni

L'analisi aziendale è un'attività complessa che viene riguardata e condotta sotto vari profili. L'elaborato conclusivo viene riprodotto in uno speciale *report*, che permette di fornire le informazioni necessarie per arrivare a formulare un giudizio di *rating*.

Il dottore commercialista possiede già oggi le qualità professionali, culturali, morali e l'indipendenza per attendere ai nuovi compiti che si prospettano anche con l'avvento di Basilea 2.

In ogni caso la formazione continua dovrà svolgere un ruolo molto importante per elevare ulteriormente la qualificazione professionale del Dottore Commercialista.



INTERVENTI PROFESSIONALI A FAVORE DELLA BANCA

di Vittorio Boscia*

1. Introduzione

Com'è noto, Basilea 2 introduce rilevanti novità nella determinazione dei requisiti patrimoniali delle banche, prevedendo modelli più correlati ai reali fattori di rischio dell'attività bancaria, con risvolti positivi sui sistemi interni di *risk management* e di allocazione del capitale e con effetti di natura strategica, operativa, gestionale ed organizzativa.

Con riferimento alla determinazione del requisito patrimoniale a fronte del rischio di credito, le banche devono ridisegnare il proprio processo di affidamento delle imprese per renderlo più coerente con Basilea 2. Gli investimenti richiesti nel processo di implementazione delle nuove disposizioni dipenderanno dal grado di complessità del metodo scelto da ciascuna banca, raggiungendo il livello massimo nel caso di opzione per il sistema dei *rating* interni avanzato. Il cambiamento dirigitista imposto dal documento di Basilea si riflette ovviamente anche a livello delle imprese-clienti, che dovranno adeguarsi alle nuove prassi bancarie, a cominciare dalla quantità e dalla qualità delle informazioni fornite in sede di affidamento.

Quale dunque il ruolo del dottore commercialista in tale contesto? Dal dibattito in corso è emerso molto chiaramente che il professionista rivestirà un ruolo cruciale nel rapporto banca – impresa, potendo contare sia sulle tradizionali competenze economico-aziendali integrate dalla conoscenza tecnica dell'Accordo. In altri termini, egli potrà essere il "facilitatore" del dialogo tra impresa e banca e il "coach" dell'impresa nella preparazione ai nuovi *standard* valutativi delle banche. Se l'intervento professionale nei confronti delle imprese assume ormai un contorno abbastanza definito, probabilmente non sono ancora ben chiari i risvolti professionali nei confronti delle banche, che hanno origine da specifiche esigenze di queste ultime nel processo di implementazione dell'accordo.

Il presente intervento si propone di approfondire proprio tale ambito professionale rivolto alle banche, descrivendo, nella prima parte, le nuove esigenze che il documento genera nelle banche, mentre nella seconda vengono le principali aree di intervento professionale per il dottore commercialista.

2. Le opzioni regolamentari offerte alle banche

Rispetto alla originaria versione dell'accordo del 1988 (Basilea 1), ancora oggi in vigore, il nuovo provvedimento come noto apporta notevoli cambiamenti. Basilea 1, infatti, prevedeva un'unica metodologia di determinazione del requisito patrimoniale, peraltro piuttosto semplice: il calcolo dell'aggregato creditizio soggetto al requisito veniva calcolato

* Dottore Commercialista.



moltiplicando il valore della singola esposizione con un coefficiente di ponderazione teorico di rischio determinato in funzione del settore di appartenenza e del paese di origine del debitore. L'effettiva rischiosità del debitore non assumeva quindi alcuna importanza ai fini regolamentari.

Con Basilea 2 tale sistema viene modificato: le banche possono optare tra tre metodi di determinazione dei requisiti patrimoniali, di complessità crescente. In particolare:

- il metodo *standard* (SA), che non si differenzia significativamente da Basilea 1, introduce per i debitori con *rating* esterno una maggiore differenziazione del coefficiente di ponderazione in funzione del rischio, mentre per le altre categorie di debitori, ed in particolare per le imprese senza *rating*, il coefficiente di ponderazione rimane del 100% (ad eccezione della clientela *retail* trattata con un coefficiente di ponderazione del 75%);
- il metodo dei *rating* interni (IRB), invece, si distingue a sua volta in due varianti: una versione base e una versione avanzata. Entrambe le banche dovranno calcolare al proprio interno la PD di ciascuna esposizione creditizia, mentre le altre componenti di rischio saranno determinate nel metodo base dalle autorità mentre nel metodo avanzato dalla banca stessa.

Le tre metodologie, pur nella loro diversità, rappresentano per il Comitato di Basilea esempi di *best practice* assimilabili a un "manuale di qualità" del processo di gestione del rischio di credito. Come tali, per poter essere implementati, richiedono adeguati investimenti proporzionali al grado di complessità del metodo scelto. Su tali basi, ad oggi, è ipotizzabile che nel breve termine, i primi 10-15 gruppi bancari optino per l'IRB avanzato; le banche medie per il metodo IRB base, mentre le banche minori per quello *standard*. Nel medio-lungo termine è ipotizzabile invece che tutte le banche optino per l'IRB, in quanto Basilea 2 si trasformerà in un fattore competitivo tra banche, per ragioni di convenienza reputazionale (efficacia dei sistemi di *risk management*), patrimoniale (maggiore *free capital*) ed economica (riduzione effettive delle perdite su crediti).

3. L'impatto trasversale delle nuove metodologie

Come emerso in questa breve premessa "tecnica", le novità di Basilea 2, valide ai fini regolamentari, si riflettono in modo trasversale su diversi ambiti di attività delle banche sia interni, come la funzione di *risk management*, che esterni, in termini di prodotto e di relazione con la clientela.

Innanzitutto, da un punto di vista metodologico, Basilea 2 ufficializza la distinzione tra il concetto di perdita attesa (EL) e quello di perdita inattesa (UL), individuando in quest'ultima – intesa come variabilità della EL – la vera componente di rischio di credito delle banche. Nel metodo dei *rating* interni, le banche dovranno quindi tener conto sia della perdita attesa, con tutte le sue componenti, che della perdita inattesa, determinata con altre metodologie. Un secondo aspetto rilevante riguarda l'innovazione legata alla segmentazione regolamentare dei debitori: per ciascuno dei segmenti si riconosce una configurazione di rischio differente individuando specifiche metodologie di determinazione del requisito patrimoniale. Ad esempio, per le imprese *retail* è



previsto un trattamento in *pool* invece che individuale delle diverse componenti di rischio.

Queste innovazioni producono notevoli riflessi innanzitutto sul processo di *credit risk management*, che permette di misurare più precisamente il rischio di ciascuna posizione e quindi di associare a tale configurazione di rischio, coerenti livelli di capitale, di prezzo e, quindi, di rendimento.

Con riguardo all'impatto esterno delle nuove metodologie, la segmentazione regolamentare della clientela rafforza nelle banche il processo di segmentazione commerciale della clientela, con cui si distinguono, nella diversità della domanda, classi di clienti con caratteristiche omogenee da servire con prodotti/servizi specifici. Le banche conseguentemente definiscono opzioni di tipo strategico, produttivo, organizzativo, comunicazionale e reddituale specifiche per ciascuno di questi segmenti di mercato.

4. Le nuove funzioni del dottore commercialista a supporto del processo di cambiamento

Quanto descritto lascia intravedere l'esigenza delle banche di effettuare notevoli investimenti per l'acquisizione di risorse, competenze e tecnologie, che possano supportare il processo di cambiamento. Mentre le banche di maggiori dimensioni non avranno problemi a gestire il cambiamento con risorse interne o facendo ricorso ad *outsourcer* specializzati, quelle dotate di minori risorse dovranno fare scelte diverse per essere in grado di gestire funzioni cruciali legate al processo di affidamento e allo sviluppo di nuove logiche commerciali. Ed è soprattutto in questi due ambiti che si possono individuare le aree di intervento professionale del dottore commercialista a fianco della banca, grazie alle sue specifiche conoscenze e relazioni con il modo delle imprese.

La prima area di intervento del dottore commercialista in favore della banca riguarda innanzitutto i servizi rivolti al funzionamento del sistema dei *rating* interni. In tale ambito il contributo del professionista potrebbe riguardare la produzione di informazioni di elevata qualità da immettere nel sistema dei *rating* interni. Ad oggi infatti le maggiori difficoltà operative delle banche risiedono, oltre che nella definizione degli algoritmi di calcolo dei *rating*, nella disponibilità di informazioni attendibili, che altrimenti potrebbero indebolire l'intero processo di valutazione. La qualità delle informazioni richiede, da un punto di vista organizzativo, la presenza di competenze specifiche, non immediatamente disponibili in diverse realtà bancarie.

Ad esempio, per la determinazione della PD di una impresa, il dottore commercialista potrebbe contribuire all'analisi fondamentale del cliente, riducendo specifiche asimmetrie informative tra banca e impresa-cliente attraverso la valutazione preliminare (e/o successiva) di clienti contraddistinti da configurazioni di rischio specifiche, la validazione dei piani aziendali presentati dalla clientela, la redazione di pareri e/o *due diligence* su problematiche specifiche (singole strategie, attendibilità dei dati di bilancio, certificazione leggera), un "controllo" ex-post sull'affidato, diminuendo i rischi di *moral hazard*, quali componenti di organi di gestione e/o controllo dell'impresa cliente.

Date le proprie competenze professionali, il dottore commercialista potrà anche svolgere servizi per ridurre il livello della LGD del cliente. In particolare, la possibilità di ottenere benefici patrimoniali agendo sulle garanzie lascia



intravedere lo sviluppo di un vero e proprio “mercato delle garanzie”, nel quale operatori specializzati (banche ordinarie, “banche delle garanzie”, Confidi, assicurazioni e altre imprese finanziarie) negozieranno garanzie a beneficio delle imprese clienti. Il dottore commercialista potrà, su indicazione della banca, ma a beneficio anche del cliente, reperire sul mercato le forme più adeguate per ridurre il rischio derivante dall’esposizione creditizia nei confronti di clienti.

Infine, il dottore commercialista potrà anche svolgere, sempre su sollecitazione della banca, servizi consulenziali alle imprese-clienti in qualità di *rating advisor*, proponendo interventi specifici (di natura strategica, economica, patrimoniale, finanziaria) per migliorare il *rating* delle imprese e, quindi, consentendo alle banche di liberare parte del patrimonio per lo sviluppo di altri business, o come *advisor* in patologie aziendali “minori”, che le banche sarebbero in grado di identificare più prontamente grazie alla maggiore efficienza dei sistemi di *rating* interni.

Oltre che ai dottori commercialisti “convenzionati”, le banche potrebbero affidare tali servizi anche agli stessi consulenti delle imprese loro clienti, che da “veri *insider*” potrebbero essere anche più utili rispetto a delle professionalità “esterne”.

La seconda area di intervento professionale del dottore commercialista nei confronti delle banche potrebbe riguardare i servizi di *corporate banking* rivolti a determinate categorie di imprese. In particolare, la segmentazione regolamentare rafforza, come accennato in precedenza, il processo di segmentazione commerciale della clientela-imprese, e segnatamente di quella *corporate* e in qualche misura della *retail*. Tale clientela, che corrisponde ad imprese con caratteristiche (ed esigenze) più complesse, viene servita dalle banche con servizi di *corporate lending*, *corporate finance*, *merchant & investment banking* e *risk management*. Tale funzione richiede per le banche il passaggio ad un rapporto stabile con la clientela ed ad una logica economica basata sulla relazione invece che sulla singola transazione.

Il modello competitivo del *corporate banking* richiede in banca la presenza di nuovi ruoli organizzativi:

- il *client manager* (o gestore di portafoglio), con competenze tecniche (analitiche) e qualità commerciali/relazionali per la gestione del cliente;
- i *Category manager*, con specifiche competenze tecniche sui prodotti finanziari;
- i *Professional*, con competenze trasversali utili per raccordare i prodotti/servizi finanziari di *corporate banking* tra loro (in particolare legali, fiscali e societari).

Mentre i primi due ruoli organizzativi sono in genere interni alle banche, o alle società *captive* del gruppo bancario, i *professional* possono essere anche professionisti esterni. Il dottore commercialista può rappresentare, grazie alle conoscenze del mondo dell’impresa e alle competenze tecniche, l’interlocutore ottimale per le banche che non possono disporre di tali risorse al proprio interno.

Oltre a queste nuove opportunità professionali, il dottore commercialista può essere coinvolto dalle banche in altre due funzioni particolari. La prima riguarda la tradizionale funzione di amministratore/sindaco: in tale ambito il professionista è chiamato a sollecitare/verificare il processo di implemen-



tazione di Basilea 2. La seconda riguarda – con riferimento al rischio operativo – l'intervento consulenziale “a tutto campo” a favore delle banche di minori dimensioni, sfruttando le diverse competenze trasversali che caratterizzano la figura professionale del dottore commercialista.

5. Conclusioni

Dal presente contributo, sono emerse diverse aree di intervento professionale dei dottori commercialisti a favore delle banche in relazione alle innovazioni dirette e indirette introdotte da Basilea 2. La domanda di tali servizi dovrebbe provenire soprattutto dalle banche, di dimensioni minori, che operano per le metodologie IRB, che non potranno sviluppare al proprio interno tutte le competenze professionali richieste per gestire il processo di cambiamento imposta da Basilea 2. In prospettiva, è ipotizzabile una domanda di tali servizi anche da parte di altre banche che potranno richiedere tali servizi non per finalità regolamentari, ma a fini interni gestionali, per accrescere la qualità delle informazioni da inserire nei sistemi di *rating* o per migliorare il *rating* dei propri clienti, anche allo scopo di rendere disponibili risorse (patrimonio) per altre attività.

Sul piano pratico, però, poche banche “cercheranno” autonomamente tali figure professionali. Il dottore commercialista, quindi, dovrà essere in grado di “proporre” tali servizi consulenziali attraverso strutture/studi organizzati con professionisti dotati, oltre che delle conoscenze del documento di Basilea 2, di specifiche competenze ed esperienze sui temi legati alla strategia, alla pianificazione e controllo, alla finanza aziendale, ai servizi bancari finanziari e legali in relazione alle garanzie. Infine, il dottore commercialista dovrà dar prova della propria indipendenza ed etica professionale fornendo i propri servizi come soggetto realmente terzo rispetto al rapporto banca-impresa.



DETERMINAZIONE DEL MERITO CREDITIZIO DELL'IMPRESA

di Leonardo Losi*

1. Premessa

Dalle relazioni precedenti, abbiamo appreso che:

- le banche sostengono sempre un rischio di credito, legato all'incertezza che un prestito accordato, ad esempio, ad un'impresa sia remunerato e rimborsato come convenuto o meno;
- il rischio di credito si traduce in una perdita o, comunque, in costi aggiuntivi per la banca quando il debitore risulta incapace di onorare il debito contratto a causa di una situazione di insolvenza (*default*);
- tale rischio di credito, insieme con gli altri rischi sopportati dalle banche, può compromettere la solidità della banca e, per riflesso, il risparmio delle famiglie investito in conti correnti, depositi ed altri strumenti della raccolta bancaria;
- con il primo Accordo di Basilea, le banche centrali si sono poste l'obiettivo di introdurre misure minime ma universali per ridurre il rischio di crisi di liquidità del sistema bancario. Tale misura minima consiste nell'obbligo di accantonare una certa quantità di risorse finanziarie in relazione al volume dei fondi prestati. Tali risorse costituiscono il patrimonio di vigilanza, ossia il «capitale minimo di rischio» che la banca deve disporre a copertura del suo rischio di credito e che è sottoposto al controllo da parte;
- in linea di massima, gli obiettivi del primo Accordo di Basilea sono stati raggiunti, perché tale regolamentazione è oggi adottata da oltre 100 Paesi. Tuttavia, il Comitato di Basilea ha ritenuto necessario approvare un Nuovo Accordo, in linea con le nuove tecniche di misurazione dei rischi e con i nuovi strumenti finanziari di concessione di prestiti;
- il Nuovo Accordo o Basilea 2 non cambia l'obiettivo di fondo – la stabilità del sistema bancario – ma si propone di rafforzare il legame tra il capitale minimo ed i rischi che gravano effettivamente sulla singola banca. Tale obiettivo specifico viene raggiunto stabilendo regole che obbligano e/o incentivano le banche ad investire in un'ottica continuativa nella misurazione e il controllo dei rischi (*risk management*);
- secondo il Comitato di Basilea, una disciplina bancaria più attenta ai rischi favorisce la stabilità finanziaria perché dovrebbe indurre le singole banche ad una politica creditizia più attenta, più calibrata al

* Dottore Commercialista.



rischio. In questo modo, la banca sarebbe obbligata a considerare con più cautela sino a che punto spingersi nell'assunzione di rischi;

- naturalmente, è impensabile che il normale funzionamento economico di una banca possa evitare del tutto il rischio di credito. Infatti, quest'ultimo è connaturato nell'attività tipica bancaria e la concessione di un prestito comporta necessariamente l'esposizione ad insidie relative all'incerto ottenimento dei frutti attesi e recupero del capitale investito. Nella realtà, le banche da sempre considerano il rischio sottostante alle domande di finanziamento loro rivolte, valutando il rendimento di ciascun prestito al netto dei costi di recupero e delle perdite secche che deriverebbero da eventuali insolvenze. Il problema di fondo è che, per motivi di concorrenza tra banche o per carenze gestionali, le banche possono concedere prestiti sottovalutando i rischi corrispondenti. Per questi motivi, il calcolo del costo di rischio e il suo conteggio come premio di rischio incluso nel costo del debito sostenuto dal debitore sono operazioni di un'importanza cruciale.

2. Le novità per la valutazione della clientela che richiede credito

La nuova normativa di Basilea 2 è di ampia portata ed obbliga le banche a rivedere ampiamente l'impostazione della loro principale attività: l'intermediazione creditizia. In particolare, devono essere rivisti i sistemi di valutazione delle imprese che richiedono credito.

Le regole individuate, comportando cambiamenti consistenti, potranno essere applicate gradualmente e secondo gradi differenti di flessibilità, in modo da consentire a ciascun intermediario di scegliere su quale livello di personalizzazione posizionarsi.

La principale novità del Nuovo Accordo è la necessità del ricorso a sistemi di valutazione con giudizi più articolati e differenziati. È infatti previsto il ricorso al **rating**, un punteggio che sintetizza diverse variabili ritenute in grado di misurare la capacità del debitore di adempiere regolarmente alle obbligazioni assunte e quindi di rimborsare il prestito contratto con la banca secondo le scadenze prestabilite al momento della stipula del finanziamento.

Attraverso l'attribuzione del **rating**, viene espresso un giudizio sulla capacità di un soggetto di adempiere correttamente alle obbligazioni di rimborso del debito contratto. L'uso del **rating** può risultare utile sia alle banche che ai clienti, perché:

- le banche, oltre a dover calcolare il capitale minimo sulla base dei **rating**, hanno la possibilità di suddividere il proprio portafoglio clienti in classi omogenee di rischio, sicuramente più facili da gestire rispetto ad un portafoglio troppo frammentato o, al contrario, approssimativo. Quindi, non sono più sufficienti le distinzioni tra soggetti affidabili e non, ma occorre definire i clienti secondo classi di merito creditizio;
- i clienti sono stimolati ad adoperarsi per il perseguimento di un giudizio positivo, al fine di ridurre gli oneri legati alla concessione del credito, cioè – in sostanza – il tasso di interesse passivo corrisposto alla banca creditrice.



Il *rating* è quindi strettamente legato al *pricing* della concessione del credito, ossia alle condizioni applicate dalle banche nell'erogazione del finanziamento.

Rating dell'impresa e *pricing* del credito non sono però legati in modo rigido tra di loro, nel senso che all'attribuzione di un determinato merito creditizio non corrisponde necessariamente ed automaticamente un certo *pricing*. Infatti, un'impresa con un certo *rating* può ottenere un prestito ad un costo inferiore a quello praticato, dalla stessa banca, ad un'altra impresa avente identico *rating*, perché la prima può ricorrere, ad esempio, a migliori strumenti di mitigazione del rischio di credito, come garanzie personali, reali (sia finanziarie che immobiliari) e strumenti derivati.

Quindi, **il rischio dovrà essere valutato dalle banche più attentamente, con metodi più precisi e con la raccolta, l'analisi e la gestione di un maggior numero di dati ed informazioni per ogni singola pratica.** Infatti, il *rating* è il risultato della valutazione e combinazione di molteplici informazioni, di tipo sia quantitativo che qualitativo.

Fra l'esame tradizionale dell'affidabilità creditizia ed il *rating* intercorre una differenza sostanziale: mentre il primo – nella sua forma più semplice – suddivide i mutuatari unicamente in "meritevoli di fido" e "non meritevoli di fido", il *rating* esprime un'opinione sulla solvibilità di un cliente che è il frutto di un'analisi più articolata, trasparente e fondata su calcoli statistici delle probabilità.

Per comprendere pienamente il cambiamento indotto dall'applicazione di Basilea 2, ritengo però necessario descrivere brevemente l'iter che conduce alla concessione di prestito all'impresa, dalla richiesta all'erogazione.

3. La richiesta di credito alla banca

La determinazione del merito creditizio ad un'impresa è il momento terminale e decisivo della politica dei prestiti e consiste nell'apprezzamento della capacità, della puntualità e delle modalità di rimborso del prestito da parte delle aziende richiedenti il finanziamento.

Tale giudizio non può prescindere dalla considerazione della:

- capacità di generare reddito;
- capacità finanziaria;
- capienza patrimoniale.

L'attitudine dell'impresa a produrre reddito è motivazione essenziale alla concessione di credito. L'impresa che gestisce economicamente il proprio business è in grado di rafforzarsi patrimonialmente, di ridurre il rischio di crisi e di rifinanziare le scadenze del passivo.

La capacità finanziaria risulta decisiva perché il rimborso del debito è legato in concreto alla liquidità del debitore. In quest'ottica assume particolare importanza il *cash flow* operativo generato dalla gestione caratteristica: ricavi caratteristici, oneri correlati ai ricavi suddetti (aventi natura monetaria, esclusi ammortamenti ed accantonamenti), variazioni del circolante. Infine, il patrimonio aziendale è la prima garanzia per l'esposizione creditizia e consente, almeno, di ridurre gli oneri di recupero di un credito in difficoltà e non rimborsato puntualmente.



Formulare un equilibrato giudizio di sintesi tra redditività e solidità patrimoniale è sempre difficile. Sorge spesso il dilemma se sia preferibile un'impresa ben capitalizzata, con attività facilmente liquidabili, oppure un'altra con basso grado di capitalizzazione ma capace di generare profitti elevati.

Si può osservare che, in genere, la banca prudente preferisce un'impresa ben capitalizzata, mentre la banca dinamica privilegia la capacità di reddito. Ovviamente, l'attendibilità e l'adeguatezza delle decisioni di finanziamento della banca dipendono dal fatto che, **sin dall'inizio dell'istruttoria, esistano criteri di raccolta ed analisi delle informazioni ben definiti, standardizzati e realmente applicati dal personale di agenzia.** Purtroppo, non sempre viene seguita una metodologia uniforme e standardizzata: le caratteristiche stesse della banca – dimensionali ed organizzative – hanno un peso rilevante nella determinazione della procedura da seguire.

È comunque possibile descrivere, in modo generalizzato, le macrofasi del processo valutativo ed i principi metodologici di fondo seguiti dalla banca nel definire i *rating*.

4. Fasi del processo di determinazione del merito creditizio di una impresa

La **prima fase** è la raccolta di informazioni, in cui la banca:

- dialoga direttamente con il cliente/richiedente;
- controlla le dichiarazioni rilasciate all'atto della presentazione della richiesta;
- integra tali informazioni, con la raccolta di taluni dati utili per l'analisi successiva, i quali sono ricavabili dal lavoro bancario del cliente o da fonti esterne.

In modo schematico, si può rappresentare questa fase come segue:

I. Raccolta informazioni - Accertamento dati

Controllo dati e dichiarazioni	<ul style="list-style-type: none"> • Iscrizione alla C.C.I.A.A. • Proprietà immobiliari dichiarate (accertamenti ipotecari-catastali) • Stato civile e regime patrimoniale delle persone fisiche
Raccolta di informazioni da fonti esterne	<ul style="list-style-type: none"> • Bollettino Ufficiale dei protesti cambiari • "Banche dati esterne" • Informazioni presso terzi • Visite aziendali e sopralluoghi diretti

La **seconda fase** comprende analisi prevalentemente qualitative riguardanti, da un lato, la struttura e l'andamento del settore in cui opera l'impresa



e, dall'altro, le caratteristiche generali e le politiche di gestione dell'impresa stessa con particolare riferimento all'andamento dei rapporti con il sistema bancario, nonché la fondatezza dei suoi programmi futuri.

II. Analisi qualitative

Struttura e andamento del settore di attività economica	<ul style="list-style-type: none">• Situazione generale del settore in rapporto allo stato della congiuntura economica nazionale e locale.• Struttura del settore:<ul style="list-style-type: none">- tipologia dei prodotti, tecnologia e sistemi di produzione, capacità produttiva installata e utilizzata;- volumi di produzione;- costi di produzione;- numero e dimensioni delle imprese;- grado di concentrazione;- fatturato e quote di mercato;- prezzi di vendita;- canali di distribuzione;- politiche di <i>marketing</i>;- previsioni sull'andamento del settore.
Caratteristiche generali e politiche di gestione dell'impresa	<ul style="list-style-type: none">• Struttura organizzativa e capacità dei dirigenti.• Politiche di produzione: tipologia prodotti.• Politiche di approvvigionamento e gestione delle scorte.• Politiche di vendita.• Posizione dell'impresa nei confronti della concorrenza.• Valutazione della fondatezza dei futuri programmi.• Previsioni sull'andamento delle principali quantità economiche aziendali.



III. Analisi andamentali

Rapporto con la banca ed il sistema bancario	<ul style="list-style-type: none">• Movimento del conto corrente.• Beneficiari degli assegni emessi.• Traenti degli assegni accreditati.• Firme, natura e regolarità del portafoglio cambiario.• Scadenze originarie, rinnovi e richiami del portafoglio cambiario.• Posizione globale di rischio come da segnalazioni alla Centrale dei rischi.
--	---

La terza fase riguarda essenzialmente l'esame del bilancio, effettuato tramite le tecniche degli indici (*ratios*) e dei flussi.

I ratio di bilancio forniscono indicazioni segnaletiche di sintesi sulle condizioni patrimoniali, economiche e finanziarie dell'impresa. In particolare, vengono studiate la liquidità, la redditività, l'indebitamento corrente, le modalità d'impiego del capitale investito.

Invece, l'esame dei flussi finanziari è finalizzata ad investigare la gestione finanziaria dell'impresa.

Vengono inoltre effettuate analisi quantitative di tipo previsionale per quantificare la capacità di rimborso dell'impresa. In tal caso, dal punto di vista tecnico, gli strumenti utilizzati sono i bilanci prospettici, attraverso i quali si cerca di costruire, a una o più date future, il conto economico e lo stato patrimoniale e, quindi, i redditi previsti ed i fabbisogni finanziari futuri.

In modo schematico, si può rappresentare questa fase come segue:

IV. Analisi quantitative consuntive

Analisi di bilancio	<ul style="list-style-type: none">• Quozienti di bilancio<ul style="list-style-type: none">• <u>Quozienti di liquidità</u> (per verificare la tutela della puntualità del rimborso)<ul style="list-style-type: none">- Rapporto corrente: attività correnti/passività correnti- Prova acida: attività correnti-scorte/passività correnti• <u>Quozienti di impiego delle attività</u><ul style="list-style-type: none">- Tasso di rotazione del capitale investito: vendite/capitale investito- Tasso di rotazione del capitale d'esercizio: vendite/attività correnti- Tasso di rotazione delle scorte: vendite/scorte
---------------------	---



	<ul style="list-style-type: none">- Durata media dei crediti verso clienti: clienti/vendite giornaliere a credito• <u>Quozienti di indebitamento</u><ul style="list-style-type: none">- Rapporto di indebitamento: capitale investito/capitale netto• <u>Quozienti di redditività</u><ul style="list-style-type: none">- Redditività del capitale investito: risultato operativo/capitale investito- Tasso di incidenza degli oneri e proventi extra gestione corrente: reddito netto/risultato operativo- Tasso di incidenza degli oneri finanziari: oneri finanziari/vendite- Redditività e capitale netto: reddito netto/capitale netto• Flussi finanziari<ul style="list-style-type: none">• Flussi di capitale circolante netto• Flussi di cassa• Flussi finanziari globali
--	---

V. Analisi quantitative previsionali

Analisi di bilancio	<ul style="list-style-type: none">• Bilanci preventivi: conto economico e Stato patrimoniale• Bilancio preventivo di cassa• Business Plan
---------------------	---

Dalle suddette analisi, si ricavano informazioni utili a quantificare i redditi ed i flussi di cassa futuri. In questo modo, si ha la possibilità di formulare previsioni sulla capacità di reddito che non siano la semplice ed esclusiva proiezione della situazione storica presentata dal richiedente o desunta dalle CCIAA.

Ai dati e agli indicatori desunti dal bilancio devono essere aggiunte le informazioni derivanti da programmi aziendali predisposti e da fattori ambientali, settoriali, interni ed esterni all'impresa.

La **quarta e ultima fase** consiste nell'elaborazione di un giudizio finale e nella stesura della conseguente relazione finale, che è la sintesi dell'intera istruttoria.

Una volta che il merito di credito è stato stabilito, si può procedere alla **decisione circa l'erogazione del credito, l'ammontare e la forma tecnica**, assunta nel rispetto dei regolamenti interni ad ogni banca. In generale, il potere deliberante si sviluppa secondo uno schema piramidale di livelli

decrementi di autonomia. Lo Statuto attribuisce i poteri in materia di concessioni fidi al Consiglio di Amministrazione che delega organismi aventi autorità deliberante come il Comitato Esecutivo, il Direttore Generale, il Direttore Crediti, ecc... sino alle dipendenze.

Normalmente, tra l'assegnazione del *rating* e l'erogazione del credito, si colloca l'intervento da parte del Funzionario crediti o della figura comunque delegata a decidere.

5. Modalità di determinazione del merito di credito stabilite da Basilea 2

Basilea 2 si propone di accrescere la sensibilità delle banche al rischio attraverso **due approcci di determinazione del merito creditizio**: uno più semplice e approssimativo, l'altro più sofisticato e preciso.

L'approccio semplice si basa sull'adozione di giudizi del merito di credito espressi da soggetti diversi dalle banche, come le agenzie di *rating*. Si tratta quindi di un modello esterno alla banca. Invece, l'approccio più complesso si basa sui *rating* interni, ossia stabiliti dalla banca secondo procedure predefinite e trasparenti.

In ogni caso, viene abbandonato l'approccio tradizionale, basato sull'esperienza soggettiva del valutatore, in cui il patrimonio informativo della relazione banca-cliente è intimamente connesso alla persona che segue la relazione con l'affidato ed è proprio dell'addetto, anziché della banca.

Invece, i sistemi di *rating* interno o esterno previsti da Basilea 2 dovrebbero essere impersonali. Per questo, le banche dovrebbero gestire le informazioni **con archivi elettronici fruibili, in base ai regolamenti interni, anche da soggetti diversi dal gestore del rapporto con il cliente.**

Ancora, i nuovi sistemi di *rating* dovrebbero riflettere in modo aggiornato la situazione del rapporto con il debitore, rappresentando **lo stato corrente e la gestione andamentale del credito**. Periodicamente, ed ogni volta che acquisisce una serie rilevante di nuove informazioni, la banca provvede a stimare nuovamente tutti i *rating* della clientela.

Si è visto che i giudizi sul merito creditizio sono costruiti partendo dalle analisi di bilancio e integrando i dati contabili con altre informazioni. Le informazioni integrative possono essere ottenute da rapporti pubblici come pubblicazioni di enti, articoli della stampa specializzata o da rapporti riservati commissionati ad esperti.

Nel tempo, il peso delle informazioni integrative è risultato sempre più determinante per cogliere le vere ragioni di successo aziendale e per interpretare la validità del modello di business sottostante. Le informazioni utilizzate nel processo di valutazione non sono altro che la rappresentazione quantitativa dei fenomeni che stanno alla base dei risultati prodotti dall'azienda.

L'esame e l'interpretazione dei fattori, che hanno determinato (e soprattutto determineranno) i risultati delle imprese, consentono alla banca di anticipare i fenomeni e di conseguenza di migliorare la propria percezione del rischio. È pertanto evidente l'importanza, nello sviluppo di un sistema di *rating*, ricoperta da un sistema informativo in grado di supportare la raccolta e la gestione dei dati necessari per alimentare un adeguato processo di valutazione del credito.



In sintesi ho riportato le considerazioni che la Commissione di Studio “Forme dinamiche di finanziamento delle PMI” ha elaborato nell’ultimo periodo sulla determinazione del merito creditizio dell’impresa alla luce del Nuovo accordo.



RIFLESSI SULL'ATTIVITÀ DEL COLLEGIO SINDACALE

di Mino Giacomo Castellani*

Gli accordi di Basilea 2 incideranno sui rapporti fra banca e impresa, in quanto le imprese saranno chiamate a fornire una serie di informazioni chiare e precise sulla base delle quali le banche potranno valutare il merito creditizio dell'azienda ed il rischio connesso al finanziamento.

Come sottolineato nel documento "il sistema delle informazioni aziendali alla luce di Basilea 2 e del nuovo diritto societario" elaborato dalla Commissione Nazionale "Finanza ed economia degli intermediari finanziari", Basilea 2, creando una maggiore correlazione tra il requisito patrimoniale e il reale standing creditizio del debitore, comporterà per le banche la necessità di valutare i propri clienti con processi più sofisticati e "informati": le informazioni dovranno essere più complete, più accurate, più attendibili e più tempestive, e dovranno riguardare dati aziendali di natura fondamentale e andamentale, quantitativa e qualitativa, storica e prospettica. Il merito di credito del cliente viene completato con quello dell'operazione e con la valutazione delle garanzie, di cui la banca dovrà conoscere il valore effettivo recuperabile in caso di insolvenza. Le innovazioni introdotte dal Nuovo diritto societario consentiranno alle banche di integrare il proprio processo valutativo con le informazioni in tema di governance, di strumenti finanziari e di responsabilità patrimoniale delle società.

Alle nuove esigenze informative delle banche deve naturalmente corrispondere un'adeguata risposta da parte delle imprese, che coerentemente devono sviluppare al proprio interno un sistema informativo aziendale che consenta di attuare un modello virtuoso di comunicazione con le banche, fondato su informazioni più complete, più precise e più affidabili rispetto a quelle fornite nel passato.

Seppur gli accordi di Basilea 2 non contengono alcuna disposizione specifica in merito alle attività di controllo nelle imprese, sembra evidente che il nuovo modo di ricorrere al credito inciderà anche sull'attività degli organi di controllo. In tale contesto gli organi di controllo assumeranno un ruolo di primo piano in quanto l'attendibilità delle informazioni fornite ai finanziatori e la loro analisi e valutazione risentirà necessariamente dell'attendibilità dell'informazione fornita e della efficacia dei controlli.

La disciplina dei controlli è stata significativamente ridefinita dalla riforma del diritto societario. In particolare, oltre all'introduzione dei sistemi alternativi di governance, il legislatore ha riformulato i requisiti di professionalità ed indipendenza del collegio sindacale e, mutuando quanto già previsto dal Testo Draghi per le società quotate, ha ridefinito i compiti ad esso assegnati. Il nuovo art. 2403, c.c., mentre lascia inalterato il compito del collegio sindacale di vigilare sull'osservanza della legge e dello statuto, superando il generico riferimento al controllo dell'amministrazione della società, affida al collegio sindacale il compito di vigilare sul rispetto dei principi di corretta

* Consigliere Nazionale Dottori Commercialisti.



amministrazione ed in particolare sull'adeguatezza dell'assetto organizzativo, amministrativo e contabile adottato dalla società e sul suo concreto funzionamento.

Da quanto esposto emerge un ampliamento del campo di azione del collegio sindacale. Tuttavia sembra utile domandarsi se il collegio sindacale nell'esercizio della sua attività di controllo possa giungere fino all'espressione di un giudizio di merito sulle scelte degli amministratori. La questione, di per sé già rilevante, assume ancor più significato laddove si consideri che il collegio sindacale potrebbe esprimere giudizi di merito sulla struttura finanziaria dell'impresa e sull'idoneità o la preferenza di uno strumento di finanziamento rispetto ad un altro. Ciò assume ancor più rilevanza sia alla luce degli accordi di Basilea 2, in quanto il raggiungimento di un adeguato equilibrio patrimoniale-finanziario diviene indispensabile ai fini dell'accesso al mercato creditizio, sia alla luce della riforma del diritto societario che ha previsto diverse tipologie di strumenti finanziari forniti di diritti patrimoniali, che ha riformato la disciplina dei titoli obbligazionari, che ha concesso alle srl la possibilità di emettere titoli di debito e che ha previsto la possibilità di costituire patrimoni destinati.

Molto si è discusso in merito alla natura del controllo spettante al collegio sindacale ed in particolare se allo stesso competa un mero controllo di legittimità, ovvero un controllo di merito sulle scelte degli amministratori. La soluzione da più parti prospettata è stata quella di ritenere che al collegio sindacale competesse un controllo di legalità sostanziale, in quanto la vigilanza sul comportamento diligente degli amministratori non riguarda il merito delle scelte di gestione bensì solo il modo in cui esse sono compiute. Questa conclusione è avvalorata dalla nuova formulazione dell'art. 2403 c.c. (*doveri del collegio sindacale*), mutuata dall'art. 149, co. 1, D.Lgs. 24/02/1998, n. 58, che prevede che al collegio sindacale competa la vigilanza sul rispetto dei principi di corretta amministrazione. Tale compito si sostanzia nella verifica della conformità delle scelte gestionali ai generali criteri di razionalità economica posti dall'economia aziendale, senza mai sindacare sull'opportunità gestionale della scelta. Pertanto i sindaci dovranno verificare che gli amministratori non abbiano trascurato di assumere sufficienti informazioni in merito all'operazione ed abbiano posto in essere tutte le cautele preventive normalmente richieste per le scelte adottate. Si tratta di verificare inoltre che le scelte siano ragionevoli, congruenti e compatibili con le risorse ed il patrimonio di cui dispone la società. I sindaci nel vigilare sul rispetto dei principi di corretta amministrazione, dovranno accertare che gli amministratori non compiano operazioni estranee all'oggetto sociale, in conflitto d'interessi con la società, manifestamente imprudenti o azzardate, che possano compromettere l'integrità del patrimonio sociale. In particolare, i sindaci dovranno vigilare sugli atti e deliberazioni palesemente pregiudizievoli ed in grado di porre in dubbio la continuità aziendale. Con particolare riferimento alla struttura finanziaria della società i sindaci dovranno verificare che i finanziamenti ottenuti siano utilizzati non solo per l'esercizio dell'attività d'impresa, ma anche per la realizzazione degli investimenti per i quali sono stati richiesti. Come evidenziato nella sentenza della Suprema Corte del 22 aprile 1998, n. 8327, sembrano individuabili specifici profili di responsabilità a carico dei sindaci, laddove gli stessi non procedano al controllo sull'utilizzo dei fidi. La corte di cassazione, infatti, ha più volte affermato, nella vigenza del vecchio art. 2403, c.c., sia in sede penale che in sede civile, che "l'obbligo di vigilanza dei sindaci e del collegio sindacale non è limitato al mero controllo



contabile, ma deve anche estendersi al contenuto della gestione per il potere dovere che hanno di chiedere agli amministratori notizie sull'andamento delle operazioni o su determinate operazioni, quando queste possono suscitare perplessità, per le modalità della loro scelte o della loro esecuzione.

Il controllo sindacale, quindi, se non investe, in forma diretta, le scelte imprenditoriali, neppure si esaurisce in una mera verifica formale, quasi a ridursi ad un riscontro contabile nell'ambito della documentazione loro messa a disposizione dagli amministratori, ma comprende il riscontro tra la realtà e la sua rappresentazione, tant'è vero che la legge distingue il controllo sull'amministrazione dalla vigilanza sull'osservanza formale delle norme, e li abilita a chiedere notizie sull'andamento delle operazioni, a ricevere denunce da parte dei soci su fatti censurabili nell'esercizio dell'impresa, e li obbliga a riferire nella relazione al bilancio sui concreti ed effettivi risultati dell'esercizio sociale".

Allo stesso modo rilevante appare il compito del collegio sindacale di vigilare sull'adeguatezza dell'assetto amministrativo e contabile adottato dalla società e sul suo concreto funzionamento. I sindaci dovranno, infatti, verificare che il sistema contabile consenta una corretta rappresentazione dei fatti aziendali e la salvaguardia del patrimonio. La verifica dei sindaci sarà volta ad indagare l'attendibilità dei dati aventi rilevanza interna ed esterna, la corretta rilevazione dei fatti di gestione a livello contabile e di bilancio.

L'attività di vigilanza sul rispetto dei principi di corretta amministrazione rappresenta un utile strumento per migliorare l'efficacia e l'efficienza dell'accesso al credito. I procedimenti che il collegio sindacale dovrà attuare per la valutazione del rischio aziendale rappresenteranno un ottimo punto di riferimento che le banche potranno utilizzare per la valutazione del merito creditizio delle imprese.

Infatti su iniziativa del CNDC è stato recentissimamente costituito un gruppo di lavoro con rappresentanti di ABI, Confindustria e Unioncamere che studierà uno strumento operativo condiviso e utilizzabile per le informative necessarie nel processo di valutazione del merito creditizio delle imprese.

Nella riforma del diritto societario, fra i compiti del collegio sindacale non viene richiamata la vigilanza sul controllo interno. Da più parti tuttavia si è sostenuto che la vigilanza sul controllo interno debba essere ricompresa nella vigilanza sull'adeguatezza dell'assetto amministrativo e contabile adottato dalla società e sul suo corretto funzionamento.

Tuttavia fra i primi compiti del collegio sindacale si riscontra quello della valutazione dei rischi e dell'affidabilità del sistema di controllo interno. All'inizio del mandato il collegio sindacale deve chiedere all'alta direzione aziendale la predisposizione di un documento formale di autovalutazione dei rischi, nel corso del mandato dovrà inoltre accertare che i punti di debolezza emersi nel lavoro di autovalutazione, siano superati con ragionata considerazione delle priorità in funzione del rischio aziendale e dell'equilibrio fra costi e benefici. La mappatura dei rischi dovrà essere costantemente aggiornata al fine di tener conto dell'emergere di nuove situazioni di rischio, in conseguenza dell'evoluzione dell'ambiente esterno e dei mutamenti interni all'impresa.

Al fine di svolgere compiutamente la propria attività e di valutare e verificare concretamente i fatti di gestione, il collegio sindacale si pone al centro di un costante flusso informativo, sia interno che esterno all'impresa. Esso infatti scambia informazioni con i soci, con gli amministratori, la società di revisione.



Le informazioni sono acquisite dal collegio sindacale tramite la partecipazione obbligatoria alle riunioni dell'assemblea, del consiglio di amministrazione e del comitato esecutivo. Inoltre, ai sensi dell'art. 2381, c.c. (*presidente, comitato esecutivo, e amministratori delegati*), è posto a carico del consiglio di amministrazione l'obbligo di riferire al collegio sindacale, con la periodicità fissata nello statuto, ed in ogni caso almeno ogni 180 giorni, sul generale andamento della gestione e sulla sua prevedibile evoluzione, nonché sulle operazioni di maggior rilievo (per dimensioni o caratteristiche) effettuate dalla società e dalle sue controllate. Il collegio sindacale acquisisce, altresì, le notizie necessarie all'espletamento dell'incarico anche grazie alla costante e tempestiva circolazione di informazioni con il soggetto incaricato del controllo contabile (art. 2409-*septies*, c.c. - *scambio di informazioni*). Il potere del collegio sindacale di assumere notizie sulla gestione non può quindi esaurirsi nelle specifiche e preliminari richieste di puntualizzazione e di chiarimenti in ordine ai dati acquisiti, ma abbraccia l'intera realtà operativa. Un ostacolo all'attività dei sindaci potrebbe giungere dagli amministratori che, non ritenendo di prestare la collaborazione necessaria ai sindaci, frappongono ostacoli alle attività di vigilanza degli amministratori.

L'art. 2625, co. 1, prevede peraltro una sanzione amministrativa per gli amministratori che occultano documenti o, con altri idonei artifici, impediscano o comunque ostacolano lo svolgimento delle attività di controllo legalmente attribuite agli organi sociali. Ove la condotta degli amministratori abbia cagionato un danno ai soci, il comma 2 del suddetto articolo ha altresì previsto l'applicazione di una sanzione penale consistente nella reclusione fino ad un anno.

Nei "gruppi" infine il collegio sindacale potrà scambiare informazioni con gli organi di controllo delle società controllate in merito ai sistemi di amministrazione e controllo e su determinati affari (art. 2403-*bis*).

Il collegio sindacale, inoltre, ai sensi dell'art. 2408, c.c. (*denuncia al collegio sindacale*), riceve le denunce di fatti censurabili posti in essere dagli amministratori da parte di ciascun socio.

Da quanto fin qui esposto consegue che il collegio sindacale, ancorché non effettui i controlli contabili, acquisisce informazioni e verifica l'attendibilità dei dati aventi rilevanza interna ed esterna, la corretta rilevazione dei fatti e della gestione a livello contabile e di bilancio. Infatti, con riferimento ai controlli del collegio sindacale nella continuità aziendale appaiono poi particolarmente gravi le sanzioni allorquando la società entra in quella fase "patologica" che il nostro ordinamento regola con la Legge Fallimentare (procedure concorsuali) in quanto possono venire sanzionati gli omessi controlli del collegio sulle dissimulanti informazioni degli amministratori che hanno condizionato le banche e i terzi nella loro valutazione sul merito creditizio della società.

Sul piano penale, tali comportamenti potrebbero essere rapportati al reato di ricorso abusivo al credito per avere facilitate condizioni di accesso al credito, ricordando che ai sensi della legge fallimentare si ha ricorso abusivo al credito, quando l'imprenditore in stato di insolvenza, continua a ricorrere al credito nascondendo le proprie difficoltà.