

Signore e Signori,

è con vero piacere che porgo il saluto come presidente del Gruppo Giovani Imprenditori di Assindustria Ascoli Piceno a tutti gli intervenuti a questo convegno.

Ritengo l'incontro di oggi una importante **occasione di riflessione e di stimolo**, per approfondire e capire meglio i **nuovi scenari del credito** indotti dagli Accordi di Basilea 2 che vedranno, non solo le **banche**, ma anche le **imprese** percorrere un significativo percorso di cambiamento.

La sempre **maggior frequenza di incontri**, dibattiti, convegni nel corso dei quali si discute sul cosiddetto Accordo di Basilea 2 fa chiaramente intendere come si avvicini la data nella quale l'accordo diverrà operativo e come nel contempo **crescono le preoccupazioni** degli imprenditori.

Anche se l'Accordo entrerà **in vigore dal 1-1-2007**, le banche stanno già utilizzando le nuove regole di Basilea 2 e pertanto il problema per le imprese è attuale. I **bilanci aziendali, a partire da quello del 2004**, verranno **analizzati** per valutare la probabilità di default a 12 mesi e la rischiosità di ogni operazione verrà sintetizzata in un rating.

Il nuovo Accordo interbancario fissa **standards condivisi** sulla dotazione patrimoniale delle banche, collega le **dotazioni patrimoniali alla quantità e qualità di rischio** assunti e di conseguenza modifica l'approccio delle banche nel valutare il merito creditizio e la gestione del rischio di credito attraverso l'uso di rating.

Un osservatore esterno potrebbe ritenere che questa ipotesi operativa sia eccellente in quanto diretta da un lato al **consolidamento patrimoniale** degli istituti di credito e dall'altro alla concessione di credito basata su dati certi e trasparenti (**meritocrazia del credito**).

Purtroppo non è così e **l'indagine** svolta lo scorso anno tra **300 imprenditori** testimonia la esistente preoccupazione: la maggioranza teme che ne deriverà un peggioramento delle possibilità di accesso al credito ed un peggioramento dei tassi d'interesse, una considerevole minoranza prevede che il nuovo metodo porti sì rigidità ma anche più trasparenza.

In definitiva sono le **PMI**, asse portante della nostra economia, ad essere **preoccupate** non solo della necessità di **riprogrammare l'organizzazione aziendale** e della necessità di impegnarsi nell'essere parte dell'inarrestabile processo di globalizzazione ma anche di **trovarsi in difficoltà nel reperimento** di nuovi capitali per far fronte alle due necessità sopra citate.

"Gli imprenditori hanno bisogno di finanziamenti per trasformare in realtà le loro ambizioni"

E' una frase, apparentemente banale e scontata, che si trova scritta nell'ultimo rapporto della Commissione europea al Consiglio e al Parlamento europei sull'attuazione della Carta per le piccole e medie imprese.

Essa rivela, tuttavia, la sua enorme portata se ricordiamo che oggi la vera e, direi, obbligata, ambizione delle piccole e medie imprese è quella di crescere e svilupparsi in **contesti** dai confini sempre **più ampi** e caratterizzati da **dinamiche sempre più competitive**.

In ogni occasione di incontro e di dialogo emerge in modo costante la **centralità del "fattore finanza"** in qualsiasi processo di crescita che voglia considerarsi duraturo e sostenibile.

Una centralità unanimemente riconosciuta ma che, ancora oggi, non sembra trovare corrispondenza, **né in una matura "cultura finanziaria" delle imprese**, con la loro scarsa propensione ad aprire il proprio capitale a partecipazioni e a controlli esterni, **né in un'adequata e moderna conformazione del nostro sistema finanziario**.

La competizione sempre più accesa su mercati globali esige **sviluppo tecnologico, innovazione, diversificazione produttiva**, politiche di **internazionalizzazione**; esige sempre nuovi e maggiori investimenti, che proiettano in primo piano il problema nodale della finanza a disposizione delle imprese e della sua qualità.

Eppure **l'indebitamento bancario, soprattutto a breve, e il pluri affidamento** sono ancora predominanti nel finanziamento delle piccole imprese e da qui discendono una gestione finanziaria dell'azienda spesso appena abbozzata o inesistente e un rapporto di sostanziale estraneità del finanziatore alla dinamica degli affari dell'azienda.

L'insufficiente evoluzione delle imprese da una finanza di debito ad una finanza di mercato e del capitale e l'attitudine di "esternalità" del finanziatore verso il finanziato, non corrispondono di certo alle esigenze di competizione sugli attuali mercati.

Le imprese hanno bisogno, in questa fase, di un mercato creditizio inserito in un **sistema finanziario moderno**, in grado di **affiancarle nel sostenere strategie innovative**. Ciò significa, fra l'altro, uscire dalla logica di una cultura finanziaria limitata alla concessione del fido bancario, ma aprirsi ad una visione in cui diversi strumenti e metodi di finanziamento siano messi in concorrenza fra di loro.

Abbandonare il modello dell'indifferenza reciproca per costruire un **approccio di partenariato** per lo sviluppo delle imprese industriali e di quelle bancarie: su questo versante la nostra **collaborazione** deve rafforzarsi ed il **nostro impegno anche culturale deve essere più pressante**.

Il settore finanziario ha subito negli ultimi anni una profonda ristrutturazione che ha seguito essenzialmente due direttrici: da un lato un massiccio **processo di concentrazione** che ha interessato anche le banche a più spiccata vocazione territoriale (oggi, l'insieme degli intermediari organizzati in forma di gruppo detiene una quota di mercato pari a circa il 90%); dall'altro l'introduzione e la diffusione di tecniche per la **selezione e la gestione dei rischi** riferibili a metodologie di **rating** destinate a soppiantare le modalità finora seguite per la valutazione della clientela e la concessione del finanziamento.

Nella prospettiva di Basilea 2 il **rischio** è che le banche saranno spinte a sviluppare sempre più **relazioni di mercato standardizzate e impersonali**, con le conseguenze che questo comporterà per le imprese minori.

A breve questo creerà qualche problema alle imprese pur competitive e innovative nel reperimento di capitali per sostenere il proprio sviluppo ma determinerà quasi l'impossibilità di ottenere credito per le imprese meno redditive, addossando all'imprenditore e al finanziatore istituzionale, la famiglia, i rischi imprenditoriali, che potranno trovare eventualmente appoggio nelle banche minori e nei Confidi.

In definitiva, oggi ci troviamo di fronte ad un **aumento dei vincoli finanziari** allo sviluppo delle piccole e medie imprese, alla **mancanza di strumenti alternativi al credito**, o alla loro sostanziale inaccessibilità per le imprese di dimensioni minori; ciò priverà le PMI di un elemento essenziale a realizzare le proprie ambizioni di crescita.

Ma **se le nostre PMI non crescono, è la competitività dell'intero sistema economico italiano ad essere in serio pericolo**. Su questo punto credo non si possa che essere tutti d'accordo.

Ed è proprio su questa consapevolezza che deve trovare fondamento un vero **"patto per lo sviluppo"**.

Oggi, **imprese** e **banche** devono sentire lo **sviluppo** come un **valore comune** da perseguire sinergicamente, ciascuno impegnato, per la propria parte, a contribuire a questo obiettivo che è l'unico a poter garantire vantaggi crescenti ad entrambi (**approccio win-win**).

Entrambi, infatti, si è parte integrante ed integrata di un unico ambiente economico dove **raccolta e servizi**, da un lato, **si incrementano e durano se si contribuisce a sostenere lo sviluppo del territorio**, mentre, dall'altro, **margini e opportunità di crescita, non possono più prescindere da gestioni imprenditoriali managerialmente evolute ed aperte senza remore al mondo finanziario**.

Tornando alla revisione della regolamentazione sul capitale di vigilanza delle banche ed agli effetti che questa potrà avere sui rapporti tra banche e imprese

e, soprattutto, tra banche e imprese minori, è necessario ricordare che, rispetto alla versione dell'accordo pubblicata nel gennaio 2001, il Comitato di Basilea ha ridotto l'impatto dei requisiti patrimoniali riferiti ai crediti verso le PMI.

Questo "sconto", che va nella direzione auspicata da Confindustria, testimonia come sia stato riconosciuto da parte del Comitato di Basilea che, il maggior rischio associato, in media, alle singole piccole imprese è compensato dall'elevato frazionamento del rischio di un portafoglio di crediti alle PMI.

Si tratta di importanti novità che, sebbene mitighino i possibili effetti negativi del nuovo regime sulle PMI, non ci consentono di accantonare definitivamente le preoccupazioni che la nuova regolamentazione ha destato nel sistema imprenditoriale

Basilea 2 resta un evento di portata rivoluzionaria che imporrà a tutti dei sacrifici.

Se è vero che da questa rivoluzione il **rapporto banca-impresa potrà uscire modernizzato**, è altrettanto vero che l'adozione di metodologie "oggettive" di valutazione del credito - sostanzialmente estranee alla nostra cultura creditizia - **rischia di spersonalizzare le relazioni banca-impresa** e di **non consentire una valutazione adeguata del merito di credito delle imprese di minori.**

Resta in sostanza viva la preoccupazione che l'applicazione del nuovo accordo possa avere un impatto traumatico sulle imprese, in particolare su quelle minori.

L'impegno di Confindustria per il presente e il futuro, è di ricercare in ogni occasione e con tutti gli interlocutori che saranno disponibili a collaborare, con ABI in particolare, le soluzioni possibili, che dovranno essere necessariamente molteplici per dare a tutte le imprese italiane una chance di crescita e di successo.

La **domanda di finanziamenti dovrà sottostare a criteri di valutazione trasparenti** e riconducibili alla formulazione di un **giudizio di rating** da parte della banca concedente e ciò può e deve rappresentare una importante occasione di crescita per le imprese.

La **minaccia di Basilea 2** offre, quindi, una **grande opportunità per quelle imprese** che, intervenendo per tempo ed in modo appropriato, **dimostreranno di essere equilibrate e meritevoli di credito, avendo la capacità di convincere delle loro capacità e della profittabilità nel lungo periodo.**

L'impresa, anche la piccola o media, dovrà essere in grado di fornire adeguati elementi per la sua valutazione.

E' obiettivamente un **passaggio difficile: l'imprenditore, spesso "travolto" dalla quotidianità**, dovrà trovare il tempo e il modo di formalizzare le sue intuizioni imprenditoriali e il suo modo di agire. E dovrà avere un **atteggiamento più strategico**, o di lungo periodo, nella gestione finanziaria dell'impresa, ora spesso centrata solo sul capitale circolante che, in qualche modo, spesso è chiamato anche a supportare le scelte di investimento.

E allora ritorna il quesito che negli ultimi tempi spesso si ripropone: l'introduzione delle regole di Basilea 2 saranno un'opportunità per porre il rapporto banca-impresa su basi più solide e trasparenti o comporteranno un'ingiustificata penalizzazione per le nostre PMI?

Queste PMI hanno indubbiamente enormi meriti quali soggetti attivi e positivi nella dinamica del nostro eccellente sviluppo economico e sociale, ma non possiamo nasconderci che la stessa genesi della loro nascita comporta una **spiccata propensione ad una gestione aziendale familiaristica** e quindi poco propensa a farsi analizzare e a portare all'esterno situazioni e problemi.

D'altra parte è nota l'accusa che di converso gli imprenditori fanno alle **banche** a loro giudizio **poco impegnate a sostenere chi avesse idee e capacità ma poche garanzie**, ma piuttosto disponibili a concedere credito in situazioni aziendali magari non innovative ma tranquille.

E allora ritengo che, come spesso accade, **lo scenario auspicabile è quello mediano.**

E' certo che le **PMI** dovranno porre in essere **comportamenti più trasparenti e dovranno essere disponibili a farsi analizzare e valutare** ma certamente anche le **Banche** dovranno mettere in essere **procedimenti di analisi e valutativi non appiattiti su criteri esclusivamente garantistici.**

Quindi lo sforzo che le imprese chiedono alle Banche è di sostenere le iniziative di ricerca e di innovazione, di appoggiare i tentativi di accrescimenti dimensionali e di modifica degli assetti proprietari, di partecipare alla apertura delle nostre imprese ai mercati internazionali.

Per quanto riguarda i miei colleghi, auspico che, con l'aiuto delle Banche, comprendano che l'utilizzo della finanza non può essere ristretto nella richiesta di credito ma debba ipotizzarsi il ricorso a metodi e strumenti di finanziamento di diversa natura.

Del resto in un numero di un periodico edito da una delle nostre Associazioni provinciali il Presidente ABI Maurizio Sella auspicò proprio il ricorso all'investimento delle Banche nel capitale di rischio quale migliore modalità per potenziare l'impresa e ricordava che il ricorso ai servizi di finanza innovativa è particolarmente utile quando occorre incentivare la produzione, affermare il marchio dell'impresa sul mercato, analizzare le diverse fasce di clientela, investire nella ricerca e nella innovazione di processo e di prodotto.

Da imprenditori non dobbiamo sottovalutare le difficoltà ma, come sempre abbiamo fatto, **piuttosto prepararci ad affrontarle e superarle al fine di riprendere un cammino di sviluppo** che non è solo positivo per noi e le nostre aziende ma indispensabile per la comunità della quale siamo parte e all'interno della quale positivamente operiamo.

Il cambiamento, quindi, è deciso, inevitabile e, come appena detto, **già iniziato. Ora sono le imprese che devono muoversi.**

Nel nuovo contesto che si sta delineando, gli imprenditori dovranno mettere al centro della propria attenzione la "Finanza aziendale" e procedere ad una adeguata pianificazione finanziaria finalizzata a reperire per tempo le adeguate risorse a fronte di nuovi investimenti.

Appare evidente come, al fine di conseguire un giudizio di merito creditizio più adeguato, e probabilmente meno penalizzante, per l'impresa **si renderà necessario un maggior grado di trasparenza** nei rapporti e nelle comunicazioni con il sistema bancario.

La disponibilità di un **sistema informativo** interno finalizzato al **controllo di gestione** rappresenta senz'altro uno strumento in base al quale la banca può determinare il merito creditizio dell'impresa. In tale ottica assume rilevanza anche il c.d. **business plan**.

Alla luce delle novità introdotte dall'accordo "Basilea 2" diventa fondamentale anche per la piccola e media impresa **pianificare per tempo le proprie strategie di investimento**, al fine di reperire adeguate coperture finanziarie.

Si supponga, ad esempio, che un'impresa possa finanziare un proprio investimento ricorrendo alternativamente ad un mutuo, ovvero ad un contratto di leasing. Se in passato la scelta era dettata quasi esclusivamente da ragioni di convenienza economica o fiscale, ora si dovrà attentamente valutare l'impatto che le due alternative producono sulla struttura patrimoniale e finanziaria dell'azienda (e quindi sul suo *rating*).

Al fine di un'adeguata pianificazione aziendale può essere opportuno che l'impresa si doti di un efficiente sistema di controllo di gestione che la aiuti a programmare e monitorare la propria situazione economico-finanziaria.

Già da adesso è opportuno che qualunque scelta che l'impresa intenda intraprendere in ambito finanziario, venga valutata con riferimento ai possibili impatti sulla gestione aziendale nel suo complesso; la scelta della forma di finanziamento più opportuna per l'acquisto di un bene (ad esempio con mutuo o tramite leasing), andrà effettuata non solo in considerazione dei vantaggi fiscali, ma anche dell'impatto che questa avrà sulla struttura patrimoniale e di indebitamento dell'azienda.

14 APRILE 2005



Simone Mariani

Presidente Gruppo Giovani

Imprenditori

Assindustria Ascoli Piceno

UNIVERISTA' DEGLI STUDI MACERATA
"LE IMPRESE E BASILEA 2"



IL PROFILO DELLE PMI

Punti di forza:

- Forte radicamento nella conoscenza del reale
→ visione strategica chiara e completa
- Velocità decisionale e di implementazione
- Accumulo di risorse umane di grande valore
- Forti legami con il territorio di origine



IL PROFILO DELLE PMI

Punti di debolezza:

- Ristretto team di vertice
- Strutt. org.va e sist. operativi orientati semplicità
- Ambiti competitivi mediamente ristretti
- Istituto impresa sovrapposto istituto famiglia



IL PROFILO CREDITIZIO DELLE PMI

La relazione fra banca e impresa nel sistema italiano è qualificata nella sua complessità da specifiche caratteristiche manageriali e finanziarie delle imprese



IL PROFILO CREDITIZIO DELLE PMI

Tali caratteristiche sono accentuate dalla presenza di:

- *POCHE LARGE CORPORATIONS*
- *MOLTE PICCOLE E MEDIE IMPRESE*
- *MOLTISSIME MICROIMPRESE*



IL PROFILO CREDITIZIO DELLE PMI

- prevalenza di una cultura relazionale spontanea e non di mercato con le banche
- ruolo critico svolto da “terze persone” nel rapporto banca-impresa
- sovrapposizione fra *family risk* e *business risk*
- difficoltà di omologazione e aderenza ai paradigmi *corporate* e *retail*



COME SI ATTRIBUISCE IL RATING

La banca vuole comprendere **la capacità competitiva dell'impresa** acquisendo, in collaborazione con il cliente, le informazioni su:

- **situazione economico-finanziaria attuale**
- **previsioni di sviluppo del mercato**
- **prodotti/servizi** realizzati e/o commercializzati
- **posizionamento nel mercato**, tenuto conto delle caratteristiche del **settore** e della dinamica della **concorrenza.**"

(da "Patti chiari. Le banche cambiano. Criteri di valutazione della capacità di credito delle piccole e medie imprese.")



COME SI ATTRIBUISCE IL RATING

dati quantitativi

Analisi del rischio finanziario

- affidabilità dati contabili
- flussi di cassa
- struttura finanziaria
- redditività

dati qualitativi

Analisi del rischio d'impresa

- settore di appartenenza
- grado di concorrenza nel settore
- valutazione del management
- rischio paese



ANALISI QUANTITATIVA-FINANZIARIA

Variabili da esaminare:

- Livello di Capitalizzazione dell'impresa
(es. rapporto tra mezzi propri e capitale investito)
- Redditività e Capacità di autofinanziamento
(es. ROI, ROE, Cash Flow Operativo)
- Indice di Copertura degli interessi passivi
- Funzionamento del Capitale Circolante



ANALISI STRATEGICA DI SETTORE

Obiettivi:

- individuare gli elementi di scenario competitivo, attuale e previsivo, che influenzano le modalità di presenza delle imprese
- misurare il grado di attrattività/rischio del settore



ANALISI STRATEGICA DI SETTORE

Variabili da esaminare:

- Identificazione e segmentazione del settore: bisogni ed esigenze servite, gruppi di clienti, funzioni d'uso e tecnologie utilizzate
- Tipologia e dimensione della domanda servita per segmenti: canali distributivi e target di consumatori finali
- Fattori critici di successo di marketing e di produzione



ANALISI STRATEGICA DI SETTORE

Variabili da esaminare:

- Intensità d'azione delle forze competitive nelle filiere produttive e distributive: concorrenti, prodotti sostitutivi, potenziali entranti, clienti e fornitori
- Andamento dell'attività per segmenti
- Struttura dei costi e andamento della redditività



ANALISI POSIZIONAMENTO COMPETITIVO

Obiettivi:

- Comparare e valutare le strategie e le mosse competitive delle imprese
- Valutarne il posizionamento nel settore e le performance in termini di fatturato e quote di produzione, export e mercato



ANALISI POSIZIONAMENTO COMPETITIVO

Variabili da esaminare:

- Identificazione e caratterizzazione di tutti gli operatori rilevanti per assetti proprietari, unità produttive, addetti etc.
- Analisi del raggio d'azione di ciascuno: diversificazione extrasettoriale e specializzazione settoriale, ampiezza della gamma prodotti venduti
- Costruzione delle mappe dei "gruppi strategici" delle imprese individuate, per ampiezza dell'ambito e caratteristiche della loro presenza



ANALISI POSIZIONAMENTO COMPETITIVO

Variabili da esaminare:

- Analisi del marketing mix delle imprese trattate: trade e consumer marketing (fascia di prezzo, innovazione di prodotto, investimenti in pubblicità e promozioni)
- Misura delle performance concorrenziali delle imprese analizzate: quote di produzione, export, import e quote mercato per settore e per segmento



ANALISI POSIZIONAMENTO COMPETITIVO

Variabili da esaminare:

- Punti di forza e di debolezza di ciascuna impresa rispetto ai fattori critici di successo e alle forze competitive
- Qualità del management e storia dell'impresa
- Sostenibilità dei vantaggi competitivi propri e dei Competitors



LIMITI MODELLI PURAMENTE FINANZIARI

I modelli di rating puramente finanziari

(o modelli in cui è irrilevante il peso attribuito alle informazioni sui rischi di settore e di business):

- hanno una minore capacità predittiva per PD
- non discriminano, all'interno della stessa classe di PD, le imprese più competitive dalle altre
- consentono di aumentare la redditività per la banca, solo in una gestione a breve termine della relazione



LIMITI MODELLI PURAMENTE FINANZIARI

I **modelli di rating "completi"**, che combinano informazioni quantitative-finanziarie, con informazioni qualitative sui fattori di rischio non finanziario:

- consentono di bilanciare il giudizio sul singolo cliente e di ridurre/eliminare il rischio di gestire la relazione in modo meccanicistico
- consentono di discriminare le imprese più competitive, a parità di classe di PD
- migliorano la capacità predittiva del modello



COSA POSSONO FARE LE IMPRESE PER PREPARARSI AL RATING ...

- dialogare con la banca: chiedere quali informazioni sono rilevanti ai fini del rating
- razionalizzare le informazioni: implementazione sistema informativo per il controllo di gestione
- predisporre dati quantitativi e qualitativi
- trasformare il bilancio in uno strumento di comunicazione con il mondo finanziario
- aumentare la capitalizzazione



COSA POSSONO FARE LE IMPRESE PER PREPARARSI AL RATING ...

- sviluppare la funzione finanziaria e pianificare per tempo le strategie di investimento
- scegliere una struttura finanziaria coerente con la strategia dell'impresa
- fornire alle strategie il sostegno di analisi di settore e competitive intelligence
- accesso alla ricerca ed ai mercati esteri
- facilitare il passaggio generazionale!!!



OPPORTUNITÀ PER LE IMPRESE

- **Modernizzazione sistema impresa:**
B2 richiede imprese trasparenti, liquide, con capacità manageriali e ben organizzate sotto il profilo informativo
- **Maggiore concorrenza tra le banche:**
Diversi sistemi di rating = diverse valutazioni delle imprese
- **Esplicitazione delle politiche di *pricing*:**
più trasparenza da parte delle banche
- **Ruolo consulenziale** delle banche:
attività di supporto al business plan aziendale



GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Simone Mariani

**Presidente Gruppo Giovani Imprenditori
Assindustria Ascoli Piceno**