



Università degli Studi di Pisa
Facoltà di Economia
Corso di Laurea Specialistica in Management e Controllo

Tesi di Laurea

Credit Risk Management

La gestione del rischio di credito nel rapporto banca-impresa:
il caso Cassa di Risparmio di Volterra S.p.A.

Relatore: Prof. Giuseppe D'Onza

Candidato: Valentina Chiarini

Anno accademico 2013/2014

INDICE

INTRODUZIONE	4
CAPITOLO I - IL RISK MANAGEMENT	6
1. <i>Introduzione</i>	6
1.1 <i>Aspetti normativi in ambito internazionale</i>	7
1.2 <i>Aspetti normativi in ambito nazionale</i>	9
2. <i>L'Accordo sul Capitale del 1988 – Basilea I. Requisiti minimi di patrimonializzazione</i>	11
2.1 <i>Limiti di Basilea I</i>	13
3. <i>Il Nuovo Accordo sul Capitale del 2004 - Basilea II</i>	15
3.1 <i>La definizione di default</i>	16
3.2 <i>Il primo Pilastro</i>	17
3.3 <i>Il metodo standard</i>	19
3.4 <i>Il metodo dei rating interni</i>	22
3.5 <i>Il secondo pilastro</i>	25
3.6 <i>Il terzo pilastro di Basilea II</i>	27
3.7 <i>Critiche verso Basilea II</i>	28
4. <i>Basilea III</i>	29
4.1 <i>Gli impatti di Basilea III</i>	33
CAPITOLO II- IL RISCHIO DI CREDITO	35
1. <i>Definizione</i>	35
1.2 <i>Le componenti del rischio di credito</i>	36
1.3 <i>Perdita attesa</i>	38
1.4 <i>Perdita inattesa</i>	40
2. <i>Il rischio di liquidità</i>	40
3. <i>Rapporto banca – impresa: il rating</i>	41
3.1 <i>L'analisi del merito creditizio</i>	45
CAPITOLO III - CREDIT RISK MANAGEMENT ALL'INTERNO DELLE IMPRESE	51
1. <i>Introduzione</i>	51
2. <i>Il ruolo del Credit Manager</i>	53
3. <i>Il modello di gestione del credito e la definizione di una credit policy</i>	57
4. <i>Strumenti per l'identificazione del rischio di credito</i>	61
5. <i>La gestione dei crediti: determinazione del fido e controllo degli ordini</i>	66
6. <i>Strumenti e strategie per la valutazione e gestione del portafoglio crediti</i>	69
7. <i>Indicatori di performance per aziende commerciali e industriali</i>	73
7.1 <i>DSO</i>	73
7.2 <i>Ageing Analysis</i>	75
7.3 <i>Altri indicatori di performance e report utili per la gestione dei crediti</i>	76
CAPITOLO IV – METODI DI ATTENUAZIONE DEL RISCHIO CREDITO	79
1. <i>Cessione dei crediti</i>	79
1.2 <i>Factoring</i>	80
1.3 <i>Costi dell'operazione</i>	82
2. <i>Assicurazione</i>	84
2.1 <i>Disciplina nazionale</i>	85
2.2 <i>Caratteristiche e tipologie di assicurazione del credito</i>	86
2.3. <i>Costi dell'operazione</i>	91
3. <i>La Cartolarizzazione: definizione e obiettivi dell'originator</i>	92
3.1 <i>Disciplina nazionale – Legge n. 130 del 30/04/1999</i>	94
3.2 <i>Costi dell'operazione</i>	97
4. <i>Derivati- credit default swap</i>	97
4.1. <i>Limiti dell'operazione</i>	99
5. <i>Le garanzie</i>	99
5.1 <i>Le garanzie reali</i>	101
5.2 <i>Le garanzie personali</i>	101

<i>CAPITOLO V - IMPLICAZIONI DEL RISCHIO DI CREDITO NELLA STESURA DEL BILANCIO: IAS 32, IAS 39, IFRS 7-NORME, PRINCIPI, CLASSIFICAZIONE E VALUTAZIONE DEGLI STRUMENTI FINANZIARI</i>	<i>103</i>
1. <i>Contesto normativo</i>	<i>103</i>
2. <i>Principi generali IAS 32 e IAS 39</i>	<i>104</i>
3. <i>Informazioni integrative – IFRS 7</i>	<i>106</i>
4. <i>Ambito di applicazione</i>	<i>107</i>
5. <i>Disclosure relativa a stato patrimoniale, conto economico altre informazioni integrative</i>	<i>108</i>
5.1 <i>Stato patrimoniale</i>	<i>108</i>
5.2 <i>Conto economico</i>	<i>110</i>
5.3 <i>Disclosure su natura ed entità dei rischi derivanti dagli strumenti finanziari</i>	<i>110</i>
<i>CAPITOLO VI - IL PROCESSO DI AFFIDAMENTO E L'ATTRIBUZIONE DEL RATING IN CASSA DI RISPARMIO DI VOLTERRA S.P.A.</i>	<i>113</i>
1. <i>Introduzione</i>	<i>113</i>
2. <i>Il processo creditizio: la fase di istruttoria</i>	<i>116</i>
3. <i>La formazione del rating</i>	<i>118</i>
3.1 <i>L'analisi di bilancio</i>	<i>122</i>
3.2 <i>La valutazione dei rapporti con la Cassa e con altri istituti di credito</i>	<i>127</i>
3.3 <i>Analisi Settoriale</i>	<i>133</i>
4. <i>Come incide il rating?</i>	<i>133</i>
<i>CONCLUSIONI</i>	<i>137</i>
<i>BIBLIOGRAFIA</i>	<i>138</i>

INTRODUZIONE

In periodi di crisi economica come quello che stiamo attraversando risulta di rilevante importanza l'attività di gestione crediti, dalla loro nascita fino ad un eventuale recupero dell'insoluto. Questo ha un impatto notevole sul rischio d'impresa, sia sul rischio di credito che su quello di liquidità, cui l'impresa sono sottoposte. Il rischio è parte integrante della gestione aziendale ed è fisiologico, ma deve essere costantemente monitorato affinché non diventi una patologia, in modo tale da tenerlo entro determinati livelli ritenuti accettabili.

Gli strumenti a disposizione delle aziende per procedere in tal senso le mettono in condizione di porsi a riparo da eventuali perdite essendo una sorta di protezione; tali strumenti si rifanno principalmente al concetto di controllo di gestione in cui si tenta di prevedere che cosa può accadere in un futuro più o meno prossimo, vagliando eventuali scenari da cui non si può prescindere. Questo non significa che eventuali situazioni dannose non possano accadere, ma si persegue l'obiettivo di limitarle, limitando i possibili impatti sulla gestione economica, finanziaria e sull'equilibrio monetario dell'azienda.

Oltre al difficile contesto economico, che implica la difficoltà a riscuotere i crediti vantati verso terzi, occorre tenere in considerazione i cambiamenti che stanno avvenendo e che sono avvenuti in campo nazionale e soprattutto internazionale, per ciò che riguarda gli aspetti che regolano il mercato dei capitali, da cui le imprese non possono esimersi.

Le possibili conseguenze non si limitano solo ad un aumento del costo del denaro, ma più in generale alla possibilità di non essere considerati idonei ad usufruire di determinate fonti di finanziamento, indispensabili per la sopravvivenza di un'azienda, se non vengono rispettati determinati parametri, o per meglio dire se non riusciamo ad ottenere un buon rating.

Una corretta gestione del credito implica la riduzione delle situazioni di rischio di mancato incasso e migliora in maniera concreta i dati di bilancio che, sempre di più, incidono sul rating assegnato dagli istituti bancari.

La valutazione dei crediti commerciali è stata rivisitata non solo per effetto degli accordi sul capitale con Basilea II e Basilea III, ma anche dall'avvento dei principi contabili internazionali.

I crediti commerciali rientrano nella definizione della più ampia categoria degli strumenti finanziari, e come tali, sono soggetti alle regole contabili contenute nello IAS 32 e nello IAS39.

L'applicazione dei nuovi principi contabili, specie per quanto riguarda il loro presunto valore di realizzo, induce le imprese a modificare le logiche seguite nelle attività di recupero delle poste insolute. Diviene quindi indispensabile sia per l'impresa che vuole redigere il bilancio in conformità ai principi contabili internazionali, sia per l'impresa che si vuol vedere attribuito un buon rating dal sistema bancario dotarsi di adeguati strumenti di valutazione sulle gestione dei propri crediti e sul loro tasso di recuperabilità.

Il presente lavoro si prefigge di esaminare tutto ciò che attiene all'area crediti, analizzando innanzitutto i cambiamenti legislativi avvenuti in campo internazionale e nazionale passando poi ad individuare con precisione il significato di rischio di credito, le sue componenti per meglio capire sia su che basi le aziende vengono valutate dai propri finanziatori, sia su che cosa è opportuno soffermarsi a monitorare. Da qui un focus per vedere chi è e quali attività sono poste in essere dal credit manager, le informazioni che può raccogliere per effettuare un'attenta valutazione del portafoglio crediti e per capire quali strategie può adottare affinché il rischio di credito sia tenuto, come dicevamo prima, entro un limite accettabile. Quindi una valutazione sugli strumenti a sua disposizione, sia dal punto di vista gestionale sia economico attraverso un'analisi costi-benefici.

A conclusione ho provveduto ad inserire come “caso aziendale” il processo di affidamento e di attribuzione del rating applicato dalla Cassa di Risparmio di Volterra S.p.A., per meglio comprendere le informazioni utilizzate giungendo, quindi, alla definizione del rating, e di come quest'ultimo influisce sul costo delle fonti di approvvigionamento.

Capitolo I

Il Risk Management

1. Introduzione

Negli ultimi anni un forte impulso all'applicazione delle tecniche di risk management nel mondo delle imprese industriali è venuto dall'impatto della regolamentazione sia in campo nazionale che internazionale riguardante il sistema dei controlli interni e la disclosure dei rischi aziendali, fra cui ritroviamo il D. Lgs. 394 del 2003, le linee guida suggerite dalla Direttiva Comunitaria 2001/65/Ce, la Direttiva Comunitaria 2006/55/Ce in materia di redazione del bilancio, Legge sul Risparmio 262, e principi contabili internazionali quali IAS 32, IAS 39 e IFRS7.

Evidente è il legame tra la normativa in tema di controllo interno di Corporate Governance con la gestione del rischio. Ogni forma di controllo che voglia insistere sulle scelte strategiche e sulle azioni gestionali di funzionamento di un'impresa, sui meccanismi di autoverifica, e rispetto delle leggi nonché sulle informazioni prodotte e diffuse, deve andare a ricercare, in primo luogo, quali siano le possibili aree di rischio cui l'azienda è sottoposta, sia di provenienza esterna che interna.

La crescente sensibilità al tema della gestione integrata del rischio è da collocarsi all'interno del fenomeno normativo e regolamentare volto a rafforzare la Corporate Governance delle imprese. Ciò dovuto in parte anche alle recenti crisi d'impresa di portata globale come Enron il colosso dell'energia texano, Tyco, WorldCom e Kmart negli USA, Parmalat e Cirio in Italia, Kirch e MobilCom in Germania, Vivendi e France Telecom in Francia sono solo alcuni degli esempi che possiamo citare. Ciò ha creato un profondo clima di sfiducia nei confronti del mondo economico e finanziario, sfiducia che si è accentuata con il perdurare della crisi finanziaria che stiamo vivendo.

Tutti i casi sopra richiamati hanno fatto emergere problematiche da affrontare come il management privo di etica, sistemi di regolamentazione e sistemi di controllo del mercato che si sono rilevati inadeguati, i quali sono stati sottoposti ad un processo di ammodernamento in quasi tutti i Paesi coinvolti, in quanto incapaci di prevedere ed impedire comportamenti poco trasparenti.

Infatti, tutti i provvedimenti elencati all'inizio del paragrafo hanno come obiettivo principale quello che le imprese forniscano agli stakeholder informazioni esaustive e il più trasparenti possibili sui rischi cui l'impresa è esposta, e sulle politiche di gestione del rischio che questa adotta al fine di mitigare tali rischi, oltre che rafforzare la durata delle aziende.

Il principale effetto delle suddette regole in materia di disclosure sui rischi aziendali è stato quello di incentivare le aziende di fornirsi di strumenti e metodologie dei rischi a cui sono

esposte, per i quali sono chiamate a fornire informazioni esaustive all'interno dei documenti societari, quali la relazione sulla gestione e la nota integrativa.

Inoltre con l'adozione degli IAS, in particolare con il nuovo IAS 39 il quale disciplina le regole in materia di accounting degli strumenti finanziari e l'azione del criterio di valutazione del fair value, le imprese si sono trovate a dover effettuare delle valutazioni alle quali non erano abituate e di cui devono rendere conto alla comunità finanziaria. A ciò si aggiunge il fatto che gli strumenti derivati quali opzioni, future, swap, forward, ecc., con gli IAS sono riportati all'interno del bilancio e non più classificati all'interno dei conti d'ordine, con tutta una serie di regole di contabilizzazione volte a disciplinare le modalità con cui le hedging accounting devono essere realizzate per essere considerate efficaci ai fini del bilancio, nonché le regole in materia di scorporo degli embedded derivatives dalle obbligazioni strutturate.

Altre importanti novità sono intervenute in merito alla valutazione del portafoglio crediti con le nuove regole in tema di impairment e dall'applicazione del criterio di valutazione del costo ammortizzato.

Detto ciò si capisce per quale motivo le imprese si sono trovate a dover far fronte a delle scelte obbligate, oltre alla necessità di migliorare e investire sui processi interni di gestione dei rischi finanziari.

1.1 Aspetti normativi in ambito internazionale

In Europa il Regno Unito è stato il primo Paese ad interessarsi alle problematiche sulla Corporate Governance: nel 1991 il London Stock Exchange istituì un comitato, il Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance con il quale si pose l'obiettivo di suggerire alle società quotate sul mercato londinese standard informativi facoltativi nei confronti del pubblico, nonché l'espletamento dei controlli interni, con i quali dimostrare di aver presidiato opportunamente il rischio generale d'impresa.

Sull'onda di questo intervento, si assistette all'avvio di altri documenti e suggerimenti da parte di alcune associazioni professionali volte ad introdurre sistemi di controllo per identificare, valutare e gestire i principali rischi aziendali, fra i quali occorre ricordare nel 1999 il Turnbull Report pubblicato dall'Institute of Chartered Accountants of England e nel 2000 il Combined Code pubblicato dal London Stock Exchange.

Nel 2002 un gruppo di associazioni professionali inglesi quali l'Institute of Risk Management, The Association of Insurance and Risk Managers, ed il National Forum for Risk Manager in the Public Sector pubblicarono un Risk Management Standard, poi ripreso dalla Federazione delle Associazioni Europee di Risk Management.

Con la Direttiva 2004/109/CE Relazioni Finanziarie annuali la comunità europea mise mano al tema dell'informativa societaria con riferimento ai rischi e ai sistemi di controllo interni, imponendo informazioni sintetiche al riguardo nella Relazione sulle Gestione.

Per quanto riguarda gli USA, invece, nel 1985 venne istituito un Comitato, il Committee of Sponsoring Organisation (COSO) su iniziativa di cinque associazioni professionali l' American Institute of Chartered Accountants, l' American Accounting Association, il Financial Executive Institute, l' Institute of Internal Auditors e l' Institute of Management Accountants con la finalità di condurre ricerche sul tema dei falsi in bilancio delle società quotate.

Nel 1992 una commissione costituita all'interno del COSO, la Tradeway Commission, rilevando come i casi di comportamenti fraudolenti denotassero spesso lacune nei sistemi di controllo interno, pubblicò un framework, il COSO Report, con il quale venivano fornite linee guida alle aziende su come impostare i propri sistemi di controllo interno, i cui obiettivi erano per la prima volta sintetizzati in efficacia ed efficienza delle attività operative, attendibilità delle informazioni in bilancio e conformità alle leggi e ai regolamenti vigenti.

Il Coso Report ha tentato di sposare l'esigenza di garantire durabilità all'impresa attraverso la pianificazione strategica, con l'esigenza di avere informazioni attendibili e veritiere attraverso controlli contabili e amministrativi, e con l'esigenza di avere informazioni conformi alle leggi attraverso il supporto dei controlli legali.

Nel 1995 e nel 1997 la SEC (Security Exchange Committee) elaborò due documenti in cui si richiedeva di inserire nell'informativa di bilancio notizie sui rischi e sulle incertezze collegati all'attività aziendale, nonché una specifica sezione sui rischi finanziari.

L'organo legislativo americano nel 2002 approvò il cosiddetto Sarbanes-Oxley Act il quale ha introdotto il reato di market abuse per amministratori, consulenti e controllori di società che operano sui mercati finanziari. Viene prevista, infatti, una responsabilità penale ed oggettiva del Chief Executive Officer e del Chief Financial Officer per il contenuto delle informazioni finanziarie e dei bilanci presentati dalla società. Inoltre lo stesso documento faceva esplicito riferimento ai sistemi di controllo interno chiedendo di allegare al bilancio un documento che dimostri l'esistenza di strutture e metodologie di controllo interno, tra le quali anche i sistemi di gestione del rischio. Sembra quasi un suggerimento alla costituzione di un Chief Risk Officer o di un Risk Manager che sappia collaborare con il responsabile dei sistemi di controllo interni, per ciò che concerne l'analisi e la valutazione dei rischi.

Nel 2004 il COSO pubblicò un nuovo documento l'Enterprise Risk Management – Integrated Framework con cui si è collegato il tema del controllo interno alla problematica del rischio, sottolineando l'aspetto dell'integrazione delle politiche di gestione degli eventi rischiosi.

Altri Paesi come ad esempio la Germania, a differenza di Stati Uniti e Regno Unito, hanno imposto l'adozione di sistemi di programmazione e gestione del rischio per le società quotate anziché limitarsi a suggerirli, infatti proprio la Germania nel 1998 ha provveduto ad emanare la legge Kontrag che impone al Comitato Esecutivo di gestire il rischio e di effettuare la revisione interna necessaria.

1.2 Aspetti normativi in ambito nazionale

Per quanto riguarda le novità intervenute nel nostro Paese nel 1998 venne approvato il Testo Unico della Finanza con D.Lgs 58/1998, ovvero la legge Draghi, che introdusse per la prima volta il concetto di sistema di controllo interno ed attribuì al collegio sindacale il controllo sull'applicazione dei corretti principi di amministrazione, ovvero un controllo sulla bontà del metodo con cui le decisioni venivano prese.

Successivamente a ciò nel 2001 il nostro organo legislativo intervenne con il D. Lgs. 231/2001 Disciplina della responsabilità amministrativa delle persone giuridiche, delle società e delle associazioni anche prive di personalità giuridica introducendo per la prima volta nel nostro Paese la responsabilità in sede penale degli enti, per alcuni reati commessi nel proprio interesse dagli amministratori e dipendenti, oltre alla responsabilità della persona fisica.

Le disposizioni previste nel decreto legislativo si applicano agli enti forniti di personalità giuridica oltre che alle società, e associazioni anche prive di personalità giuridiche. Queste disposizioni non si applicano allo Stato, agli enti pubblici territoriali, agli altri enti pubblici non economici nonché agli enti che svolgono funzioni di rilievo costituzionale.

Il Decreto Legislativo prevede che l'ente non è ritenuto responsabile nel caso in cui riesca a provare che:

- l'organo dirigente ha adottato ed efficacemente attuato, prima della commissione del fatto, modelli di organizzazione e di gestione idonei a prevenire reati della stessa specie di quello verificatosi;
- il compito di vigilare sul funzionamento e l'osservanza dei modelli di curare il loro aggiornamento è stato affidato ad un organismo dell'ente dotato di autonomi poteri di iniziativa e di controllo;
- le persone hanno commesso il reato eludendo fraudolentemente i modelli di organizzazione e gestione;
- non vi è stata omessa o insufficiente vigilanza da parte dell'organo di controllo.

Il modello organizzativo per essere ritenuto valido deve essere in grado di individuare le attività nell'ambito in cui possono essere commessi i reati, prevedere specifici protocolli diretti a programmare la formazione e l'attuazione delle decisioni dell'ente in relazione ai reati da prevenire, individuare le modalità di gestione delle risorse finanziarie idonee ad impedire la commissione dei reati, prevedere obblighi di informazione nei confronti dell'organismo deputato a vigilare sul funzionamento e l'osservanza dei modelli, oltre che introdurre un sistema disciplinare idoneo a sanzionare il mancato rispetto delle misure indicate nel modello.

In seguito nel 2003, il D. Lgs n.6/2003 ovvero, la Riforma del diritto societario introdusse con chiarezza nel codice civile l'imposizione agli organi di controllo, anche delle società non quotate, della verifica sulla bontà del metodo nell'esercizio dell'attività amministrativa.

Successivamente con la legge n.262/2005 si è poi compiuta la cosiddetta Riforma del risparmio che ha introdotto per le società quotate tre modelli alternativi di organizzazione dei processi di amministrazione e controllo, ovvero: il sistema tradizionale, il sistema dualistico e il sistema monistico, oltre alla figura del dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili e societari, il quale è tenuto ad attestare, mediante una relazione scritta da allegare al bilancio d'esercizio ed al bilancio consolidato, l'esistenza, l'adeguatezza e l'effettiva applicazione di procedure amministrativo – contabili per valutare l'efficacia e l'efficienza delle informazioni fornite.

Questa richiesta ha fatto sì che l'internal auditing diventasse da organo con finalità di supporto alle società di revisione esterne per la certificazione del bilancio, ad organo chiamato a svolgere attività di analisi, valutazione e miglioramento dei controlli sui processi di formazione del bilancio, valutando i rischi degli stessi.

Nel 2006 anche il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e dei Ragionieri ha provveduto ad aggiornare due documenti, il numero 315 ed il 330, rispettivamente la comprensione dell'impresa e il suo contesto e la valutazione dei rischi di errori significativi, le procedure di revisione in risposta ai rischi identificati e valutati, ricalcando l'impostazione di altri organi professionali internazionali quali IFAC, AICPA e COSO, contemplando il tema del rischio e della sua valutazione, come un elemento imprescindibile del sistema dei controlli in merito alla correttezza delle informazioni fornite.

Attraverso il D. Lgs. n. 195/2007 è stata recepita la Direttiva 2004/109/CE Relazioni finanziarie annuali che prevede che nella relazione sulla gestione di società quotate nei mercati regolamentati europei si dia informazione sui principali rischi ed incertezze dell'emittente e delle società del gruppo, vincolo esteso con il D. Lgs n.32/2007 anche alle società non quotate.

Recentemente, il 2 luglio 2013 con decorrenza dal 1° luglio 2014, è stata aggiornata la circolare n. 263 del 27 dicembre 2006 della Banca d'Italia richiedendo ai vertici delle banche di porre particolare attenzione alla definizione delle politiche e dei processi aziendali di maggior rilievo, riguardanti: la gestione dei rischi, la valutazione delle attività aziendali, lo sviluppo e la convalida dei modelli interni di misurazione dei rischi non utilizzati ai fini regolamentari.

Le disposizioni rappresentano la cornice di riferimento nella quale si inquadrano le regole sui controlli dettate all'interno di specifici ambiti disciplinari (ad esempio regole organizzative in materia di gestione dei singoli profili di rischio, di sistemi interni di misurazione dei rischi per il calcolo dei requisiti patrimoniali, e il processo ICAAP). L'obiettivo è quello di far dotare le banche di un sistema dei controlli interni completo, adeguato, funzionale e affidabile. In particolare, le nuove norme enfatizzano il ruolo dell'organo con funzione di supervisione strategica nella definizione del modello di business e del Risk Appetite Framework.

La disciplina delle funzioni di internal audit, compliance e risk management è stata particolarmente rivisitata richiedendo che le tre funzioni di controllo sopra citate siano indipendenti dalle aree di business, e fra loro separate.

Tutto questo imponente intervento normativo e regolamentare, finalizzato alla sistemazione dei controlli interni, ha la finalità di garantire l'efficienza e l'efficacia della gestione nel lungo periodo, oltre che l'adeguatezza e l'affidabilità dell'informativa economico – finanziaria, infatti se il mercato è messo a conoscenza del reale svolgimento della gestione dell'impresa ha il potere di indurre il management a non assumere rischi eccessivi, garantendone la durabilità.

2. L'Accordo sul Capitale del 1988 – Basilea I. Requisiti minimi di patrimonializzazione

Il Comitato di Basilea è stato fondato nel 1974 dai governatori delle banche centrali dei paesi cosiddetti del G10, attualmente i membri provengono dai seguenti stati: Belgio, Canada, Francia, Germania, Italia, Giappone, Lussemburgo, Paesi Bassi, Spagna, Svezia, Svizzera, Regno Unito e Stati Uniti.

Ad oggi, il Comitato non possiede nessuna capacità regolamentare ma semplicemente svolge una funzione di divulgazione e promozione delle best practices bancarie in termini di vigilanza, al fine di promuovere la cooperazione internazionale per garantire la stabilità dei mercati finanziari.

I principi fondamentali sono concepiti come un sistema di standard minimi per le prassi di vigilanza la cui adozione ha carattere volontario, ovvero, le autorità nazionali sono libere di adottare le misure supplementari che ritengono necessarie al fine di realizzare una vigilanza efficace nelle rispettive giurisdizioni.

Nel luglio del 1988 fu emanato il documento International Convergence of Capital Measurement and Capital Standard da parte del Basel Committee on Banking Supervision.

I principali obiettivi di tale accordo furono, in primo luogo, uniformare le regole in campo internazionale al fine di armonizzare le stesse sui requisiti patrimoniali applicate alle banche nei diversi paesi industrializzati; stabilizzare il sistema bancario internazionale al fine di evitare possibili crisi bancarie e, non in ultimo, garantire la solvibilità delle banche stesse cercando di ridurre la tendenza alla diminuzione della patrimonializzazione.

L'accordo di Basilea I si fondava sui seguenti principi base:

- ogni impiego bancario comporta l'assunzione di un certo grado di rischio e questo deve essere quantificato e soprattutto supportato da un adeguato livello di capitale proprio, il così detto capitale di vigilanza;

- i rischi relativi agli impieghi bancari devono essere suddivisi in rischio di credito, legato alla possibilità che la controparte non adempia l'obbligazione, e in rischio di mercato, legato alla possibilità per la banca di subire perdite dovute a variazione dei prezzi delle attività finanziarie.

Attraverso l'Accordo di Basilea del 1988 si indicava un requisito patrimoniale minimo obbligatorio dell'8% rispetto alle attività della banca ponderate per fattori di rischio standard, definiti dalla stessa normativa, ovvero:

$$\frac{\text{Patrimonio di Vigilanza}}{\text{Attivo ponderato (rischio di credito, rischio di mercato)}} \geq 8\%$$

La determinazione del livello di patrimonio da detenere a fronte del rischio di credito, il così detto patrimonio assorbito, passava attraverso l'individuazione della porzione dell'attivo bancario che a tale rischio risultava effettivamente esposta, tale ammontare viene denominato "attivo ponderato per il rischio".

Il sistema di ponderazione, che misurava il Rischio di Credito alla luce di Basilea 1 si basava esclusivamente su cinque coefficienti, in relazione alla tipologia di debitori:

- 0 per gli impieghi verso governi centrali, banche centrali e Unione Europea;
- 20% per gli impieghi verso enti pubblici, banche e imprese di investimento;
- 50% per i crediti ipotecari e le operazioni di leasing su immobili;
- 100% per gli impieghi verso il settore privato;
- 200% per le partecipazioni in imprese non finanziarie con risultati di bilancio negativi negli ultimi due esercizi.

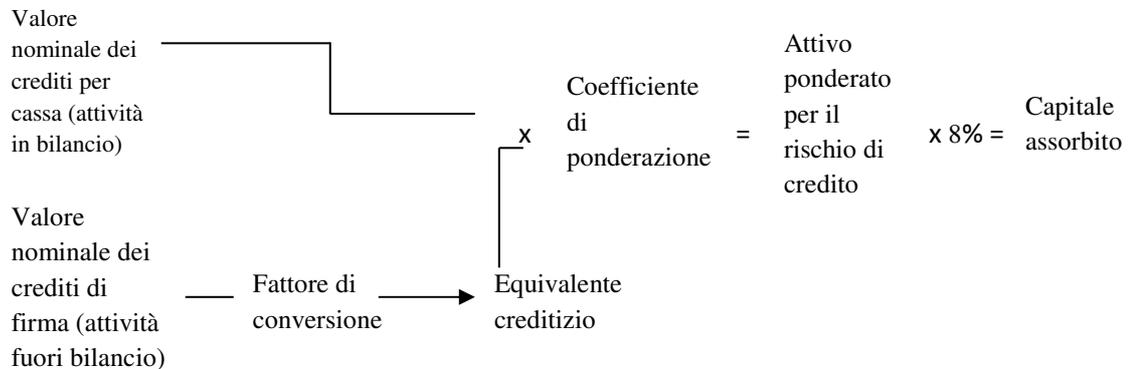
Mentre i crediti per cassa venivano ponderati al valore nominale, le attività fuori bilancio (comprehensive delle garanzie rilasciate, degli impegni a erogare fondi e dei contratti derivati) venivano ponderate facendo riferimento all'ammontare del così detto "equivalente creditizio", ottenuto moltiplicando il valore nominale delle singole operazioni per un fattore di conversione che rifletteva l'entità stimata e la probabilità del concretizzarsi un'esposizione per cassa.

Per quanto riguardava i fattori di conversione delle attività fuori bilancio occorreva far riferimento ai seguenti valori:

- 0% aperture di credito non utilizzate, con durata inferiore o uguale ad un anno o revocabili senza preavviso;
- 20% aperture di credito documentario irrevocabili o confermate;
- 50% crediti di firma per ordine di clientela ordinaria a fronte di operazioni di natura commerciale, quali garanzie di esenzione e di indennizzo, attività cedute con obbligo di acquisto, facilitazioni in appoggio di titoli, aperture di credito non utilizzate con durata superiore ad un anno;

- 100% crediti di firma per ordine di clientela ordinaria a fronte di operazioni di natura finanziaria, oppure per margini su linee di credito irrevocabili a utilizzo certo.

Riepilogando:



Il coefficiente di solvibilità costituiva un'evoluzione dei coefficienti dimensionali che imponevano un requisito minimo di patrimonio rispetto al totale attività (non ponderate per il rischio) e che avevano mostrato grossi limiti in quanto inducevano le banche ad aumentare le componenti più rischiose dell'attivo (per aumentare i ricavi a parità di dimensione dell'intermediazione), finendo perciò a spingere i rischi assunti anziché limitarli.

Inoltre, il coefficiente di solvibilità aveva il compito di salvaguardare la stabilità delle singole banche e del sistema bancario.

L'impostazione dell'accordo era focalizzata soltanto sul rischio di credito, avendo una visione estremamente semplificata, coerente con una composizione dell'attivo bancario relativamente stabile ed omogenea focalizzata sulle operazioni di lending.

2.1 Limiti di Basilea I

Il sistema di adeguatezza patrimoniale avviato dall'accordo di Basilea del 1988 che aveva sorretto le sorti dei sistemi finanziari dei vari paesi, agli inizi degli anni '90 inizia a mostrare i suoi limiti riconducibili ai seguenti aspetti:

- eccessiva ampiezza delle classi di controparte, con riproposizione all'interno delle singole classi della spinta verso impieghi più rischiosi che si realizza con i coefficienti dimensionali. Ne consegue una difficoltà di finanziamento della grande industria e dei debitori più affidabili in conseguenza dell'esigenza di remunerare capitale regolamentare in eccesso rispetto al capitale economico (cioè quello necessario a fronteggiare le perdite inattese secondo i sistemi gestionali della banca) poiché per ogni impegno verso privati di qualunque dimensione e rischiosità era richiesto l'usuale 8%, rientrando tutti questi finanziamenti nella amplissima classe dei crediti sottoposti alla ponderazione del 100%. Proprio per il fatto di avere fissato un coefficiente patrimoniale standard non consentiva di istituire uno stretto legame tra la rischiosità del prestatore e

la relativa copertura patrimoniale, di conseguenza era possibile che le banche meno avverse al rischio, decidessero di ricomporre il proprio portafoglio impiegando posizionandosi su attività più rischiose e quindi più remunerative, a parità di capitale di vigilanza assorbito;

- attenzione concentrata solo sul rischio di credito, quale fonte di rischio tipico a cui un istituto di credito è soggetto. Quest'ultimo pur costituendo la fonte principale di instabilità dei sistemi bancari non esaurisce la complessità dei rischi a cui gli intermediari sono sottoposti. In grado di minare l'equilibrio economico e finanziario dell'intermediario può essere anche il rischio di interesse, di mercato, operativo e di liquidità, per nulla menzionati nell'Accordo del 1988;
- insufficienza della copertura patrimoniale fissata all'8% dell'attivo ponderato, laddove l'attività creditizia si concentra su controparti più rischiosi, quali il credito al consumo e i finanziamenti alle piccole e medie imprese;
- staticità del requisito nelle diverse fasi congiunturali, mentre è evidente che i rischi per le banche aumentano nelle fasi congiunturali negative;
- scarso peso della durata dell'operazione e del valore delle garanzie accessorie nel definire le ponderazioni di rischio, mentre è evidente che i crediti di più lunga durata e meno assistiti da garanzie comportano rischi maggiori per il creditore;
- il fatto che i benefici della diversificazione di portafoglio degli impieghi risultano ignorati, mentre la capacità di diversificare adeguatamente gli investimenti è un elemento fondamentale della corretta gestione dei rischi;
- inappropriato riconoscimento dei vari derivati su crediti di recente sviluppo;
- scarsa o nulla valorizzazione del ruolo delle garanzie accessorie e della possibilità di utilizzare strumenti derivati ai fini della mitigazione del rischio.

Fino a questo momento il rischio di credito nonostante la sua centralità era stato gestito con criteri fortemente standardizzati, proprio per questi motivi il Comitato di Basilea portò all'attenzione un'ipotesi di revisione dell'Accordo sul capitale, al fine di definire un sistema patrimoniale nel rispetto dei seguenti capisaldi:

- stabilizzare il patrimonio di vigilanza delle banche attive in ambito internazionale al livello minimo dell'8%;
- favorire la parità concorrenziale;
- commisurare l'adeguatezza patrimoniale all'effettiva rischiosità dell'attivo bancario;
- incentivare l'adozione di sistemi più sofisticati di misurazione del rischio;
- elaborare principi di base che possano essere applicati dall'intero sistema bancario, quindi da banche che svolgono attività caratterizzate da un differente grado di complessità.

3. Il Nuovo Accordo sul Capitale del 2004 - Basilea II

Nel 1999 il Comitato di Basilea ha avviato un processo finalizzato alla realizzazione di una nuova regolamentazione sui requisiti patrimoniale delle banche, fondata su una analisi maggiormente approfondita della solvibilità della clientela e su differenti metodologie per il calcolo del coefficiente prudenziale, denominata appunto “Nuovo accordo di Basilea sul capitale” o, anche, più semplicemente, Basilea II.

Il nuovo accordo, sottoscritto nel giugno 2004 e operativo dal 1 gennaio 2007, promuove una maggiore correlazione tra dotazione patrimoniale e rischiosità effettiva degli intermediari, attraverso una più accurata misurazione dei rischi assunti nelle attività svolte; essa si pone l'obiettivo di stimolare le banche nel migliorare le attività gestionali e le tecniche di misurazione dei rischi; inoltre tenendo conto delle diversità tra gli intermediari in termini di dimensioni, complessità, operatività ed altre caratteristiche, detta regole diverse sollecitando un'applicazione coerente con le specificità di ciascun intermediario.

Un sistema basato su regole uguali per tutti comporta costi eccessivi e non giustificati e, allo stesso tempo, non dà modo agli intermediari di maggiori dimensioni, dotati di metodologie avanzate di misurazione e gestione dei rischi, di poterle applicare ai fini regolamentari.

Inoltre il limitato riconoscimento delle tecniche di attenuazione dei rischi, la mancata considerazione dei benefici derivanti dalla diversificazione dell'attivo nonché l'assenza di requisiti a fronte dei rischi diversi da quello di credito hanno reso la disciplina di Basilea 1 progressivamente meno adeguata.

L'impianto della nuova disciplina prudenziale si basa su uno schema a tre pilastri:

- il primo pilastro prescrive il requisito minimo di capitale e comprende dettagliate indicazioni metodologiche finalizzate alla determinazione del capitale da detenere a fronte dei rischi cui la banca è esposta;
- il secondo pilastro rafforza l'autorità di supervisione delle autorità di vigilanza nazionali, comprendendo la possibilità per le stesse di imporre ulteriori requisiti di patrimonio (oltre a quelli determinati nel primo pilastro). Inoltre le Autorità di vigilanza sono chiamate a verificare le valutazioni e le strategie adottate dalle banche per il raggiungimento dell'adeguatezza patrimoniale ed a intraprendere azioni correttive qualora queste siano ritenute inadeguate;
- il terzo pilastro riguardante la disciplina di mercato introduce obblighi di informativa al pubblico riguardanti l'adeguatezza patrimoniale, l'esposizione ai rischi e le caratteristiche generali dei relativi sistemi di gestione e di controllo. Il Comitato ha infatti elaborato una serie di obblighi di trasparenza, che permettano agli operatori di valutare le informazioni fondamentali sul profilo di rischio e sul livello di capitalizzazione di una banca.

La loro interazione è essenziale per assicurare la solidità delle banche e la stabilità dei sistemi finanziari. Infatti, la fissazione di livelli di capitale minimi, pur se basata su regole più precise, non è di per se sufficiente a perseguire le finalità regolamentari: in un ambiente caratterizzato da una crescente complessità, l'adeguatezza patrimoniale non può essere valutata separatamente dalla coerenza del sistema di gestione aziendale con i rischi assunti. Ovvero, un adeguato presidio dei rischi deve basarsi sulle capacità delle banche di monitorarli.

3.1 La definizione di default

La definizione di default adottata da Basilea II si compone di due parti, la prima in linea con la visione tradizionale dello stato di sofferenza, la seconda invece connessa alle situazioni di semplice inadempimento, ovvero è in default il debitore per il quale si verificano uno o entrambi i seguenti eventi:

- la banca considera improbabile che il debitore sia in grado di onorare per intero i suoi debiti, senza tenere conto delle azioni di recupero che l'ente può porre in essere;
- il debitore risulta essere moroso da oltre 90 giorni su una qualsiasi esposizione.

La prima parte della definizione può essere esplicitata nei seguenti casi:

- la banca include il debito tra le sofferenze o tra gli incagli;
- la banca effettua una svalutazione o un accantonamento specifico ritenendo che sia intervenuto un significativo decadimento della qualità del credito successivamente all'assunzione dell'esposizione;
- la banca cede il credito subendo una perdita economica sostanziale dovuta al deterioramento della qualità creditizia;
- la banca acconsente ad una ristrutturazione del credito, ovvero ad una remissione del debito residuo o al differimento dei pagamenti in linea capitale, interessi e spese;
- la banca ha presentato istanza di fallimento per il mutuatario o ha avviato una procedura analoga in relazione all'obbligazione creditizia del debitore verso il gruppo bancario;
- l'obbligato ha dichiarato fallimento o è stato posto in stato di fallimento o situazione assimilabile, ove ciò impedisca o ritardi il pagamento dell'obbligazione creditizia verso il gruppo bancario.

La seconda parte della definizione di default, invece, rende la stessa molto stringente; inoltre lo stesso Comitato chiarisce che sposa la logica del cross default, per la quale il default su una qualsiasi esposizione mette in default il debitore in tutte le sue esposizioni.

Inoltre facendo riferimento all'inadempimento e non allo stato di insolvenza si coinvolge in modo più ampio e strutturale l'incapacità del debitore di soddisfare puntualmente i creditori.

Questo perché il Comitato ha ritenuto che solo una definizione molto oggettiva di default potesse evitare eccessive lacune nel sistema complessivo di capital adequacy proposto, e

perciò è rimasto rigido sulle proprie posizioni nonostante le molte critiche ricevute. Dal punto di vista della banca, la definizione di default da adottare comporta una diversa misurazione delle patologie del credito, infatti i tassi di default sono ovviamente più alti dei tradizionali tassi di sofferenza; parallelamente, però, le perdite in casi di default sono più basse delle perdite in caso di sofferenza, poiché diversi debitori potranno incorrere in situazioni di inadempimento senza essere in realtà dissestati, e quindi, consentiranno elevati tassi di recupero sui crediti in default.

Tutto questo risulta mitigato dalle seguenti disposizioni:

- alle esposizioni retail non si applica la logica del cross default;
- per le esposizioni retail e per quelle verso gli enti del settore pubblico le autorità di vigilanza nazionale possono portare il limite dai 90 giorni ai 180 giorni;
- per un sole paese, ovvero il nostro anche se non esplicitamente indicato nel documento, il limite dei 90 giorni è esteso a 180 anche per le esposizioni corporate, per un periodo di transizione di cinque anni. Questo perchè i termini di pagamento degli stessi crediti commerciali sono in Italia molto più lunghi e determinano un ritardo generalizzato nella gestione delle scadenze.

L'adozione di un unico concetto di default mira a trovare un punto di equilibrio tra due obiettivi in qualche modo contrastanti, ovvero cogliere con un'adeguata tempestività lo stato di dissesto della clientela e, allo stesso tempo, evitare una eccessiva soggettività nella classificazione delle esposizioni.

Rispetto alle prassi esistenti in Italia, le regole di Basilea II riducono la possibilità di tenere a lungo una posizione in uno stato problematico senza declassarla, presumendo che sia recuperabile.

3.2 Il primo Pilastro

Il primo pilastro prevede due innovazioni rispetto all'accordo del 1988:

- l'introduzione di un requisito patrimoniale a fronte del rischio operativo che interessa trasversalmente l'intera attività bancaria, in quanto attività d'impresa;
- una gamma di opzioni per la determinazione del requisito patrimoniale a fronte del rischio di credito.

Il nuovo schema regolamentare pone l'attenzione sul denominatore del coefficiente patrimoniale, senza modificare la percentuale del vincolo di capitale: in particolare il denominatore risulta dalla somma della valorizzazione del rischio di mercato, del rischio di credito e del rischio operativo. Il vincolo complessivo di capitale da detenere a fronte delle tre tipologie di rischio può essere sinteticamente rappresentato dalla seguente formula:

$$\frac{\text{Patrimonio di Vigilanza}}{12,5 * (P_{V_{rm}} + P_{V_{ro}}) + T_{aprc}} \geq 8\%$$

dove:

Pv = patrimonio di vigilanza;

Pv_{rm} = patrimonio richiesto a fronte del rischio di mercato;

Pv_{ro} = patrimonio richiesto a fronte del rischio operativo;

Tap_{rc} = totale dell'attivo (in e fuori bilancio) ponderato per il rischio di credito.

In altri termini:

$$Pv \geq Pv_{rm} + Pv_{ro} + (8\% * Tap_{rc})$$

Il coefficiente di solvibilità che le banche devono detenere in rapporto al complesso delle attività ponderate per i rischi sopportati rimane stabile all'8% ma, il denominatore tiene conto dei seguenti rischi:

- rischio di mercato ovvero rischio di perdite derivanti da negoziazione di strumenti finanziari sui mercati, indipendentemente dalla loro classificazione in bilancio. Fra i rischi ponderati sono presenti il rischio di cambio, di tasso e di controparte;
- rischio di credito ovvero rischio derivante dalla probabilità di insolvenza della controparte, identificato attraverso la classe di attribuzione del merito creditizio, ossia il rating;
- rischio operativo ovvero rischio derivante da frodi interne o esterne, disfunzioni tecniche o informatiche, danni ai beni materiali, non conformità procedurale o operativa, violazione del rapporto fiduciario o di riservatezza.

La novità più rilevante è tuttavia rappresentata dalla previsione di opzioni 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 e uno o più metodi interni, con incentivi che mirano a promuovere tecniche avanzate di misurazione dei rischi; a parità di attività in portafoglio, i metodi più sofisticati consentono di ottenere requisiti patrimoniali più contenuti.

Ad esempio, relativamente al calcolo del rischio di credito è possibile valutare la rischiosità delle controparti sulla base dei giudizi assegnati dalle agenzie di rating attraverso il metodo standardizzato, oppure, con l'approvazione dell'autorità di vigilanza, sulla base dei criteri elaborati al proprio interno attraverso il metodo dei rating interni o internal-rating-based, IRB.

Il metodo IRB prevede a sua volta una versione di base e una avanzata; nella prima le banche devono disporre della sola stima delle probabilità di insolvenza delle controparti, nella seconda, destinata alle banche che soddisfano criteri quantitativi e organizzativi più rigorosi, la definizione di tutti i parametri di rischio (ad esempio, il tasso di perdita) è rimessa agli intermediari.

3.3 Il metodo standard

All'interno del primo pilastro dell'Accordo di Basilea del 2004 è previsto che il calcolo dei requisiti patrimoniali minimi che un intermediario è tenuto a detenere possa essere svolto attraverso un metodo standard oppure attraverso il metodo dei rating interni, sia quest'ultimo di base oppure avanzato.

Il metodo standard costituisce un legame tra i due accordi sul capitale in quanto il nuovo metodo non differisce in misura significativa dal precedente, sebbene cerca di superare alcuni limiti, primo fra tutti la considerazione del ruolo delle garanzie e la considerazione delle altre tecniche di mitigazione del rischio. Esso si propone di articolare meglio i pesi attribuiti a ciascuna esposizione in funzione del relativo grado di rischio, nell'ambito di un modello in cui la rischiosità è determinata sulla base dei rating attribuiti da agenzie esterne.

Infatti, le ponderazioni di rischio per le quali vengono moltiplicate le esposizioni sono assegnate in base al tipo di controparte e in base alla loro forma tecnica.

Nella maggior parte dei casi l'elemento che guida il valore delle ponderazioni è il giudizio assegnato alla controparte da società specializzate, ovvero le agenzie di rating (External Credit Assessment Institutions, ECAIs), o nel caso dei crediti degli stati sovrani le agenzie che assicurano i crediti all'esportazione.

Le ponderazioni variano a seconda del tipo di attività, le attività sono:

- crediti verso stati sovrani: a differenza di Basilea I, Basilea II stabilisce che la ponderazione non varia in base al fatto che un paese faccia parte o meno all'OCSE, ma in base al rating che le agenzie hanno assegnato, come riportato in tabella:

Valutazione	Da AAA ad AA-	Da A+ a A-	Da BBB+ a BBB-	Da BB+ a BB-	Inferiore a B-	Senza rating
Ponderazione	0%	20%	50%	100%	150%	100%

- crediti verso banche:

Valutazione	Da AAA ad AA-	Da A+ a A-	Da BBB+ a BBB-	Da BB+ a BB-	Inferiore a B-	Senza rating
Ponderazione	20%	50%	100%	100%	150%	100%

- crediti alle imprese (corporate): la precedente disciplina fissava la ponderazione al 100%, in Basilea II questa ponderazione viene sostituita dal rating esterno che è

assegnato all'impresa, tuttavia ai crediti erogati a soggetti privi di rating si attribuisce un peso comunque del 100%;

- crediti al dettaglio (retail): la nuova disciplina sapendo che questi soggetti sono privi di rating in quanto si tratta di piccole e medie imprese oltre che di persone fisiche attribuisce un peso del 75%, quindi di maggior favore rispetto a quella assegnata ai clienti corporate privi di rating;
- mutui ipotecari residenziali: viene assegnato un peso del 35%, anche se le Autorità di Vigilanza nell'applicare questo coefficiente devono rassicurarsi che questa ponderazione di favore venga applicata in modo restrittivo ai soli immobili residenziali, e in osservanza di rigorosi criteri cautelativi, come l'esistenza di una garanzia addizionale sull'ammontare del prestito basato su stringenti regole di valutazione. Ovviamente le autorità, qualora lo ritengano opportuno possono decidere di aumentare il coefficiente di ponderazione.
- crediti scaduti: sulla parte non garantita dei prestiti sui quali vi è un ritardo di pagamento di oltre 90 giorni si applica una ponderazione penalizzante pari al 150%. Nel caso in cui gli accantonamenti superino determinate percentuali dei singoli prestiti, la ponderazione può essere ridotta al 100% e in alcuni casi anche al 50%, a discrezione dell'autorità di vigilanza.
- crediti ad alto rischio: le esposizioni nei confronti di operazioni di private equity o venture capital si applica una ponderazione del 150%.

Questo approccio prevede che il valore delle esposizioni creditizie (EAD) venga pesato per un fattore di ponderazione, il cui valore deriva dal giudizio espresso dalle agenzie esterne abilitate dalle Autorità di Vigilanza. Percui abbiamo:

$$\text{EAD} \times \text{Fattore di ponderazione del rischio} \times 8\% = \text{Capitale richiesto}$$

I coefficienti indicati precedentemente si riferiscono a impieghi non garantiti. In presenza di garanzie personali e reali, le banche possono attuare riduzioni e sono quindi tenute ad effettuare accantonamenti di capitale più contenuti.

Il nuovo accordo di Basilea prevede, infatti, uno schema che riconosce esplicitamente le tecniche di mitigazione del rischio di credito purché siano rispettati determinati requisiti. Questo perché se da un lato queste tecniche sono utili per attenuare il rischio di credito, dall'altro possono accrescere altri rischi, detti residuali, tra cui il rischio legale, il rischio operativo, il rischio di liquidità e il rischio di mercato.

Per ovviare a questo il Comitato di Basilea si è preoccupato che le banche adottino procedure e processi robusti per poter controllare tali rischi. L'osservanza di ciò è rimessa alla Banca d'Italia

che, qualora, riscontrasse un controllo inadeguato, può imporre requisiti patrimoniali aggiuntivi, o adottare altre misure prudenziali, secondo quanto previsto nel secondo pilastro.

Affinché un intermediario possa ottenere uno sgravio patrimoniale sulle posizioni che beneficiano delle tecniche di mitigazione del rischio, devono essere rispettati precisi requisiti di certezza giuridica, rappresentati da criteri minimi di documentazione legale, ovvero tutta la documentazione impiegata in materia di transazioni assistite da garanzie reali, compensazioni di posizioni in bilancio, garanzie personali e derivati su crediti, e deve essere vincolante per tutte le parti e legalmente opponibile in ogni giurisdizione interessata. Le banche devono effettuare tutti gli adeguati accertamenti di legge al riguardo e ripetere all'occorrenza tali verifiche, per garantire che la documentazione conservi nel tempo la sua validità legale.

Altra importante differenza tra Basilea I da Basilea II è il ruolo centrale che rivestono le agenzie di rating, infatti il loro giudizio ha il potere di incidere sul peso della ponderazione per poter calcolare il capitale minimo da tenere.

Proprio per questo motivo il CESB detta delle regole circa i criteri di ammissibilità, le modalità di associazione dei giudizi alle ponderazioni di rischio, le procedure per il riconoscimento delle agenzie. L'Accordo di Basilea del 1994 stabilisce che compete alle autorità nazionali di vigilanza la responsabilità di stabilire se un'agenzia per la valutazione esterna del merito creditizio soddisfa o meno i requisiti stabiliti dall'accordo stesso.

Le agenzie per essere riconosciute dalla Banca d'Italia devono avere le seguenti caratteristiche quali:

- oggettività: la metodologia per assegnare le valutazioni deve essere rigorosa, sistematica e sottoposta a forme di convalida sulla base dell'esperienza storica, inoltre le valutazioni devono essere soggette ad un costante processo di revisione e tenere conto delle variazioni delle condizioni finanziarie. Ogni metodologia di valutazione riferita ai vari segmenti di mercato deve essere applicata per un minimo di dodici mesi;
- indipendenza ovvero immune da pressioni politiche o economiche che possano influenzare il rating, inoltre per rispettare quanto sopra non dovrebbero essere presenti conflitti di interesse tra le persone che compongono il consiglio di amministrazione dell'ECAI o che facciano comunque parte dell'assetto societario;
- accesso internazionale e trasparenza significa che le valutazioni devono essere disponibili alle medesime condizioni a soggetti sia nazionali che esteri titolari di un legittimo interesse, oltre a ciò la metodologia generale seguita dall'ECAI dovrebbe essere resa pubblica;
- pubblicità delle informazioni: le informazioni che un'ECAI deve rendere note riguardano le metodologie di valutazione, compresa la definizione di default, l'orizzonte temporale e il significato di ciascun rating, i tassi effettivi di inadempimento per

ciascuna categoria di valutazioni, oltre alle matrici di migrazione, ossia quale probabilità ha un rating di passare da una classe all'altra nel corso del tempo;

- disponibilità di risorse ovvero le ECAI devono avere risorse sufficienti in modo tale da consentire di effettuare valutazioni di alta qualità, oltre a permettere il mantenimento di stretti e costanti contatti con i livelli dirigenziali e operativi dei soggetti esaminati in modo da conferire valore aggiunto alle valutazioni;
- credibilità che corrisponde al rispetto dei precedenti requisiti oltre che dall'esistenza di procedure interne atte a prevenire l'uso improprio di informazioni riservate.

Per poter essere riconosciute le ECAI devono avanzare istanza di riconoscimento alla Banca d'Italia, per quelle invece già riconosciute in altri Stati membri dell'Unione europea la richiesta di riconoscimento può essere avanzata anche da una banca che intende avvalersi delle valutazioni di tale ECAI. In questo ultimo caso la Banca d'Italia partecipa alle procedure di valutazione congiunta insieme ad altre Autorità di vigilanza di Stati membri dell'Unione Europea nei casi in cui il riconoscimento venga richiesto in più Stati membri.

Il processo si conclude entro 180 giorni, trascorso tale periodo l'Autorità di Vigilanza provvede a pubblicare l'elenco delle ECAI riconosciute e il loro relativo mapping, ovvero la Banca d'Italia provvede ad associare i rating alle classi di ponderazione del rischio previste dalla stessa. Tale associazione è svolta considerando fattori sia di tipo quantitativo che di tipo qualitativo. Tra questi ultimi rientra la definizione di *default* utilizzata.

Le banche che intendono impiegare le valutazioni delle ECAI devono darne comunicazione alla Banca d'Italia. Scelta la valutazione del merito di credito effettuata da un'ECAI, questa deve essere utilizzata per tutte le esposizioni all'interno della stessa classe di esposizione.

3.4 Il metodo dei rating interni

La principale novità di Basilea II riguarda la modalità di calcolo dei requisiti patrimoniali minimi tramite il metodo dei rating interni. Il Comitato ha deciso quindi di tener conto delle migliori pratiche di mercato per la misurazione e la gestione del rischio di credito attraverso misure di rischio elaborate all'interno degli intermediari.

Basilea 2 definisce il sistema dei rating come "l'insieme di metodi, procedimenti, controlli, dati e sistemi informativi che fungono da supporto alla valutazione del rischio di credito, all'attribuzione dei gradi interni di merito ed alla stima quantitativa delle inadempienze e delle perdite".

Il *rating* rappresenta la valutazione, riferita a un dato orizzonte temporale, effettuata sulla base di tutte le informazioni ragionevolmente accessibili, di natura sia quantitativa sia qualitativa, ed espressa mediante una classificazione su scala ordinale della capacità di un soggetto affidato o da affidare, di onorare le obbligazioni contrattuali. Rappresentano, cioè, una sintesi delle informazioni disponibili presso gli intermediari, grazie all'ampiezza e alla continuità dei

rapporti con la clientela. Ad ogni classe di rating viene associata una probabilità di default. Attraverso il sistema di rating la banca attribuisce al debitore il grado interno di merito creditizio, ovvero ordina le controparti in relazione alla loro rischiosità e perviene a una stima delle componenti di rischio.

Il metodo dei rating interni può essere sia di base che avanzato in relazione alla capacità dell'intermediario di stimare direttamente o meno i fattori di rischio, che in un sistema di rating, concorrono a determinare le perdite.

Nel metodo di base è rimessa agli intermediari solo la quantificazione della probabilità di insolvenza dei debitori, mentre gli altri parametri (tasso di recupero, esposizione al verificarsi dell'insolvenza, scadenza) sono prefissati dalle Autorità; mentre nel metodo avanzato gli intermediari devono fornire proprie stime di tutti i parametri previsti. Da quanto detto occorre escludere le esposizioni al dettaglio, in quanto è previsto che le banche forniscano stime interne di tutti gli input della funzione di ponderazione, per entrambi i metodi.

La funzione di ponderazione non è indifferenziata per tutte le esposizioni comprese nel banking book, il Comitato di Basilea prevede trattamenti differenziati per le esposizioni appartenenti a classi caratterizzate da uno specifico livello di rischiosità, le banche dovranno applicare il trattamento appropriato a ciascuna esposizione ai fini del calcolo del corrispondente requisito patrimoniale minimo e saranno tenute a dimostrare alle autorità di vigilanza l'adeguatezza e la coerenza nel tempo della metodologia di segmentazione seguita.

Affinché le banche possano utilizzare i metodi dei rating interni per il calcolo dei requisiti patrimoniali è necessario che rispettino precisi criteri qualitativi e quantitativi definiti dalle autorità in base alle migliori pratiche seguite dagli operatori internazionali, requisiti che hanno come obiettivo quello di garantire l'affidabilità dei sistemi aziendali e delle stime da questi prodotti.

Secondo la circolare n.263 del 27 dicembre 2006 aggiornata al 29 maggio 2012 emanata dalla Banca d'Italia, le banche devono rispettare in via continuativa nell'ambito del processo di attribuzione del rating i seguenti requisiti: documentazione del sistema di rating, completezza delle informazioni, replicabilità, integrità del processo di attribuzione del rating, omogeneità, univocità.

Documentazione del sistema significa che gli intermediari devono provvedere a documentare l'assetto e i dettagli operativi dei propri sistemi di rating, formalizzando le caratteristiche del modello adottato e le scelte effettuate. Oltre a ciò devono documentare la segmentazione dei portafogli e i criteri di assegnazione del rating; le definizioni specifiche di default e di perdita impiegate, nonché la loro coerenza con le indicazioni normative; la metodologia sottesa ai modelli con particolare riferimento ai fondamenti teorici ed empirici, alle fonti informative, alle circostanze in cui il modello non risulta efficace. Occorre conservare, inoltre, la cronologia delle principali modifiche apportate al sistema di rating in modo tale da poter procedere

all'individuazione dei cambiamenti intervenuti, oltre all'attribuzione delle relative responsabilità e in particolare all'individuazione dei soggetti in grado di poter attribuire il rating, nonché i criteri e ai limiti per l'esercizio di tale potere. Deve inoltre essere documentato tutto il processo relativo alle attività di controllo, in termini di strutture, strumenti e procedure.

Per completezza delle informazioni si intende che gli intermediari devono dotarsi di procedure interne in grado di assicurare la sistematica analisi di tutti i dati disponibili e la valutazione, nel tempo, della completezza, rilevanza e pertinenza delle informazioni utilizzate nel procedimento. Con riferimento alla replicabilità la Banca d'Italia spiega, tramite la circolare, che le banche devono essere in grado, adottando opportune procedure organizzative, di ripercorre l'iter di assegnazione del rating ed eventualmente di ricalcolarlo per ogni posizione. Ovviamente per poter essere in grado di seguire questo requisito occorre che l'intermediario provveda a conservare in modo elettronico le decisioni prese di volta in volta, lungo l'iter elaborativo, in modo da poter identificare il rating intermedio e gli eventuali override, nonché le relative motivazioni. Questo tipo di documentazione deve essere molto precisa ed accurata in quanto si richiede che siano registrati il modello applicato, la metodologia e i parametri impiegati nella valutazione, il soggetto responsabile, e la data di prima assegnazione del rating e i successivi aggiornamenti.

Altro requisito richiesto è l'integrità del processo di attribuzione del rating, in particolare, occorre evitare che l'attribuzione definitiva del rating possa essere condizionata dall'intervento di soggetti portatori di interessi in conflitto con l'obiettivo, proprio di un sistema IRB, di una corretta e puntuale valutazione del merito creditizio della controparte.

Proprio per evitare ciò occorre che coloro che hanno compiti di delibera in materia di erogazione del credito o che sono interessati dai meccanismi di incentivazione, correlate ai volumi o ai ricavi sugli impieghi, non abbiano anche la responsabilità dell'attribuzione definitiva del rating. Nel caso in cui il processo organizzativo preveda che l'assegnazione definitiva del rating avvenga presso una unità dedicata che elabora direttamente, ovvero provvede a confermare o a modificare il rating calcolato dal modello automatico o dall'esperto di settore, occorre tenere sotto controllo i seguenti aspetti:

- collocazione organizzativa della struttura e suo grado di indipendenza rispetto alle funzioni preposte allo sviluppo commerciale e all'erogazione del credito;
- composizione quali -quantitativa delle risorse assegnate e relativi strumenti di incentivazione;
- ampiezza dei poteri di override;
- caratteristiche del portafoglio in termini di numerosità e di rilevanza delle posizioni da sottoporre alle valutazioni della struttura.

L'omogeneità fa, invece, riferimento al fatto che i debitori che sono sottoposti a rischi analoghi appartengano alla stessa classe di rating, in modo tale che siano applicati criteri valutativi

uniformi. L'intermediario deve, perciò, predisporre delle linee guida circa le modalità per assegnare gli override in modo tale che non ci siano difformità di interpretazione da parte degli analisti.

L'ultimo requisito che deve possedere un sistema di rating interno è l'univocità, ovvero nel caso in cui si abbia una controparte verso cui diverse società facenti capo ad un unico gruppo bancario sono esposte occorre che gli venga assegnato un unico rating. Occorre perciò implementare regole e procedure tali da garantire che il rating sia attribuito in modo univoco.

Per assicurare le medesime opportunità a tutti gli operatori ed un grado di flessibilità che non penalizzi le banche dotate di sistemi più avanzati, il Comitato prevede la possibilità che il singolo intermediario possa migrare gradualmente dal metodo standard a quello dei rating interni, ovvero dal metodo di base a quello avanzato.

La possibilità di utilizzare i rating interni rappresenta un'opportunità soprattutto per le banche che operano in paesi caratterizzati da un tessuto produttivo di piccole e medie imprese, come il nostro, che difficilmente hanno un rating di agenzia.

L'adozione dei metodi basati su rating interni è fonte di notevoli costi per gli intermediari, ma Basilea 2 per favorire il miglioramento delle tecniche di valutazione del rischio, fornisce agli intermediari stessi benefici a chi sceglie questo metodo piuttosto che il metodo standard.

Questi benefici si traducono per le banche nella possibilità di accantonare una minor quota di capitale. Tutto ciò perché quanto più sofisticato è il metodo scelto dalla banca nella valutazione del merito creditizio, tanto più la valutazione sarà accurata e minore è il capitale da accantonare a parità di merito creditizio degli impieghi.

3.5 Il secondo pilastro

Il secondo pilastro, definito supervisory review, ha lo scopo di affiancare alle regole quantitative un processo interattivo tra le autorità di vigilanza a livello di Comitato di Basilea, e soprattutto a livello nazionale con le banche, che consenta da un lato di tener conto delle peculiarità e degli specifici profili di rischio del singolo gruppo bancario, e dall'altro di valutare il possibile impatto dell'evoluzione avversa dei mercati e dei prodotti, nonché dell'evoluzione tecnologica.

Attraverso la definizione del secondo pilastro il Comitato di Basilea ribadisce l'importanza della vigilanza cartolare ispettiva svolta dalle singole autorità nazionali, attribuendo a queste ultime la possibilità di imporre requisiti patrimoniali più elevati rispetto a quelli che scaturiscono meccanicamente dallo schema di adeguatezza patrimoniale.

Secondo il Comitato di Basilea, il processo di controllo prudenziale dovrebbe essere basato su quattro principi chiave:

- le banche dovrebbero disporre di un sistema di processi e tecniche volto a determinare l'adeguatezza patrimoniale complessiva in rapporto al profilo di rischio, nonché di una strategia volta al mantenimento di tale livello di patrimonializzazione;
- le autorità di vigilanza dovrebbero esaminare e valutare il procedimento interno di determinazione dell'adeguatezza patrimoniale e la connessa strategia, nonché la capacità delle banche di assicurare la conformità con i coefficienti obbligatori
- le autorità di vigilanza dovrebbero attendersi che le banche operino con un patrimonio superiore ai coefficienti minimi obbligatori e dovrebbero avere la facoltà di richiedere alle banche il mantenimento di una dotazione di capitale superiore al minimo richiesto. Tale eccesso di capitale dovrebbe essere in funzione di fattori quali l'esperienza e la qualità del processo di gestione e controllo dei rischi, la natura dei mercati nei quali la banca svolge la propria attività, la volatilità dei flussi reddituali e il track record relativo alla gestione dei rischi;
- le autorità di vigilanza dovrebbero tentare di intervenire tempestivamente per evitare che i fondi propri delle banche scendano al di sotto dei livelli minimi previsti e dovrebbero richiedere rapidi rimedi qualora il patrimonio non fosse mantenuto o fosse riportato ai livelli regolamentari.

Si individuano in questo modo due fasi logiche tra loro correlate, la prima a carico degli intermediari che devono dotarsi di un processo aziendale per valutare continuamente l'adeguatezza della propria dotazione patrimoniale attraverso sistemi di identificazione, misurazione, gestione e controllo dei rischi, in grado di determinare quale livello di capitale interno risulti adeguato, in termini attuali e, soprattutto, in quelli prospettici, per fronteggiare i rischi considerati rilevanti.

La seconda fase, invece, è a carico delle autorità di vigilanza circa la verifica della correttezza dei processi di valutazione del capitale sviluppati all'interno delle banche.

Al termine delle verifiche di vigilanza, il processo trova la propria sintesi conclusiva nella produzione da parte della Banca d'Italia di una propria valutazione complessiva della situazione tecnico – organizzativa dell'intermediario, questa verrà resa nota al soggetto vigilato e si individueranno gli elementi di criticità; potrà quindi essere richiesto alla banca di adottare una serie di misure correttive che possono riguardare:

- il rafforzamento dei sistemi e dei processi aziendali relativi alla determinazione del capitale interno e al governo dei rischi;
- contenimento del livello del rischio anche attraverso restrizioni ad operazioni, ad attività o alla stessa struttura territoriale;
- divieto di distribuire utili o altri elementi del patrimonio;
- detenzione di fondi propri superiori al livello minimo regolamentare, anche attraverso l'applicazione alle voci dell'attivo di un trattamento specifico con riferimento a requisiti

patrimoniali, qualora l'applicazione delle altre misure non sia in grado di esplicitare, in un arco di tempo accettabile, i propri effetti di ripristino di un corretto rapporto tra capitale e rischi.

Nel secondo pilastro, pertanto, si riconosce che il grado di rischio cui è esposta una banca non dipende solo dai parametri numerici ed oggettivi, ma anche da aspetti qualitativi quali l'efficacia dell'assetto organizzativo, la qualità dei processi di controllo, l'efficacia del processo di allocazione del capitale e non ultimo la qualità del management.

L'intero processo di controllo prudenziale si conforma ad un principio di proporzionalità, in base al quale:

- i sistemi di governo societario, i processi di identificazione e di gestione dei rischi, i meccanismi di controllo interno devono essere completi e proporzionati alla natura, alle dimensioni e alla complessità delle attività svolte da ciascun intermediario;
- le strategie e i processi utilizzati dagli intermediari per valutare e detenere una soglia di capitale interno adeguato alla copertura dei rischi, devono essere proporzionati alla natura, all'ampiezza e alla complessità dell'attività svolta;
- la frequenza e l'intensità del riesame della situazione aziendale e della valutazione dei rischi da parte dell'autorità di vigilanza devono tenere conto della rilevanza sistemica, delle dimensioni e della complessità degli operatori vigilati.

3.6 Il terzo pilastro di Basilea II

L'obiettivo principale di Basilea 2 consiste nel promuovere la solidità del sistema bancario attraverso un rafforzamento della disciplina esercitata dal mercato sui comportamenti delle banche. Per raggiungere questo scopo è necessario, oltre a fissare coefficienti patrimoniali minimi e attuare un processo di controllo prudenziale, intervenire sull'informativa resa dagli istituti, perché quanto detto precedentemente dipende dall'efficacia di quest'ultima. Ovvero dalla disponibilità da parte del mercato di avere informazioni complete, affidabili e tempestive che consentano una valutazione adeguata delle condizioni finanziarie e reddituali degli istituti.

Il terzo pilastro lascia ampio margine di discrezionalità agli istituti nel fornire le informazioni, indica semplicemente le linee generali da seguire nel predisporre l'informativa evidenziando che questa dovrà coprire i seguenti aspetti: patrimonio di vigilanza, esposizione ai rischi, processi di valutazione dei rischi e conseguentemente l'adeguatezza patrimoniale degli intermediari.

Per stabilire quali informazioni pubblicare il Comitato individua come principio guida la rilevanza, ovvero un'informazione è da considerarsi rilevante se la sua omissione o errata indicazione può modificare o influenzare i giudizi e le decisioni di coloro che su di essa si basano per assumere decisioni di carattere economico.

Le informazioni previste devono essere fornite con cadenza semestrale fatta eccezione per ciò che riguarda la gestione delle politiche, obiettivi, sistemi di segnalazione e definizioni in materia di gestione dei rischi; queste infatti possono essere pubblicate anche con cadenza annuale.

3.7 Critiche verso Basilea II

La crisi finanziaria degli ultimi anni ha messo in luce alcune debolezze del sistema, che si sostanziano essenzialmente nella sottostima dei rischi e nella pro ciclicità dei requisiti di capitale. Questo perché le capacità di autovalutazione del capitale interno sono risultate sopravvalutate, oltre ad essere stato sottostimato il rischio di liquidità.

Il carattere pro ciclico del frame work regolamentare e contabile, ovvero le interazioni fra settore finanziario e reale si sono rafforzate a vicenda ed hanno prodotto un'amplificazione delle fluttuazioni del ciclo economico. In pratica, mentre in una fase di crescita economia tende a verificarsi una eccessiva assunzione di rischio da parte degli intermediari finanziari, con una forte espansione del credito oltre ad una formazione di bolle speculative e accumulazione di rischi sistemici, in una situazione caratterizzata da una contrazione dell'attività produttiva si è determinato un rallentamento accentuato dei flussi finanziari, inclusi quelli creditizi, che ostacolano la ripresa economica.

Tutto ciò perché la pro ciclicità è un fenomeno legato al canale di trasmissione dell'offerta di moneta, basato su vincoli regolamentari di capitale, e allo stesso tempo, è autonomo rispetto agli orientamenti di politica monetaria. Nel momento in cui si viene ad avere coefficienti patrimoniali le cui ponderazioni dipendono dai rating assegnati alle controparti, sia attraverso il metodo standard sia in base al metodo dei rating interni, un deterioramento del ciclo economico, che tipicamente è accompagnato da maggiori tassi di insolvenza e da una maggiore frequenza di declassamenti, comporta un inasprimento dei requisiti di capitale imposti alle banche. Quest'ultime hanno diverse alternative per poter reagire ovvero: possono contrarre gli impieghi e/o aumentare il costo del credito con un innalzamento dello spread, possono riallocare o ricomporre il loro portafoglio creditizio verso prestiti meno rischiosi, come anche potrebbero liquidare o vendere le attività finanziarie più rischiose oppure raccogliere nuovo capitale.

Questi diversi modi di reagire ad un inasprimento dei requisiti patrimoniali da parte delle autorità di controllo non necessariamente sono fra loro alternativi, anche se per quanto riguarda la liquidazione delle attività e la raccolta di nuovo capitale in condizione economiche negative comporterebbero costi non sostenibili per gli intermediari stessi.

Ecco che gli intermediari sarebbero così costretti a ridurre la propria attività creditizia o a riposizionare i propri asset, provocando una restrizione monetaria in un'economia in cui si avrebbe bisogno, al contrario, di un'iniezione di liquidità sul mercato.

Ovviamente, viceversa, nel caso si abbia una fase di crescita economica il miglioramento della qualità creditizia e la riduzione delle posizioni in default contribuisce ad abbattere i coefficienti patrimoniali e quindi a creare le condizioni per un aumento della qualità di credito offerta.

Gli studi economici hanno, però, dimostrato che quanto descritto sopra non avviene in modo simmetrico, ovvero nelle fasi congiunturali negative del ciclo economico la probabilità di default subisce una maggiore variazione. Le crisi economiche dipendono infatti dalla manifestazione dei rischi assunti nelle precedenti fasi di congiuntura economica positiva, durante le quali gli intermediari risultano incentivati a concedere finanziamenti senza un'adeguata selezione dei prenditori, oltre ad una valutazione dei costi e dei rischi latenti, grazie ad una abbondante liquidità e ai bassi tassi di interessi reali.

Oltre a ciò le interconnessioni economiche e l'effetto del contagio finanziario aumentano le probabilità di default congiunte dei portafogli, provocando una variazione delle insolvenze superiore a quella che si verificherebbe in caso di espansione.

L'attuazione di Basilea II ha comportato, nel quadro macro-economico precedentemente descritto, una discriminante tra le grandi banche e quelle medio piccole, a vantaggio delle prime perché dotate di migliori strumenti tecnici per la quantificazione puntuale dei rischi e quindi la possibilità di detenere una minor quantità di capitale. Questo si ripercuote in una stretta sulle imprese attraverso una minore concessione di credito, oppure concessione del credito ad un prezzo superiore.

Oltre ai limiti patrimoniali, già descritti nei precedenti paragrafi, l'introduzione dei rating per la valutazione delle imprese, penalizza fortemente il nostro tessuto economico caratterizzato da una presenza capillare di piccole e medie imprese, tendenzialmente sotto capitalizzate e spesso con risultati economici non elevati, allo stesso tempo caratterizzate da una forte specializzazione e la cui presenza sul mercato è legata alla capacità e all'esperienza personale dei soggetti che vi operano all'interno, fattore di successo che non è possibile rilevare in modo assoluto e oggettivo guardando ai bilanci delle stesse.

4. Basilea III

A seguito della recentissima crisi finanziaria, iniziata nel 2007 e in cui ancora oggi ci troviamo, il Comitato di Basilea ha emanato, con l'obiettivo di migliorare la regolamentazione prudenziale del settore bancario, oltre all'efficacia dell'attività di vigilanza e la capacità degli intermediari finanziari di assumere i rischi, una serie di provvedimenti denominati Basilea III.

L'obiettivo principale è evitare il rischio contagio del settore finanziario da parte dell'economia reale in periodi di tensioni finanziarie ed economiche, attraverso un innalzamento sia del livello che della qualità della base patrimoniale. Il pensiero che sta alla base del percorso che ha condotto il Comitato all'emanazione dei suddetti provvedimenti, è che se gli intermediari

finanziari detengono livelli di riserve di liquidità insufficienti, il sistema bancario non è in grado di far fronte, nei periodi di shock economici, alle perdite su crediti derivanti dall'attività di negoziazione. Proprio per questo motivo le autorità di vigilanza hanno deciso di agire sulle riserve di liquidità e quindi sui buffer patrimoniali da detenere. Rimarranno in vita i tre pilastri di Basilea II ma con cambiamenti riguardanti la composizione del Tier1 del patrimonio delle banche e la scomparsa del Tier 3, ovvero gli elementi di minore qualità del capitale, cercando così di aumentare la qualità e la quantità della base patrimoniale, migliorando in questo modo la copertura dei rischi.

Specificamente al Tier 1 capital è stato richiesto che sia rappresentato da azioni ordinarie e utili accantonati. Il resto del Tier 1 capital deve essere rappresentato da strumenti subordinati, senza scadenza o incentivi al riacquisto, e con impegni di pagamento dei dividendi totalmente discrezionali e non cumulabili. Sono pertanto stati eliminati gli strumenti innovativi ibridi di capitale con incentivi al riacquisto, prima ammessi nella misura del 15% del Tier 1 capital.

Il requisito minimo fissato da Basilea II per il patrimonio complessivo resterà invariato all'8%, mentre subiranno un incremento sia il common equity che le banche dovranno detenere che passerà dall'attuale 2% al 4,5%, sia il Tier 1 che dal 4% andrà al 6%.

In aggiunta agli aumenti patrimoniali le banche dovranno dotarsi dei cosiddetti buffer di capitale, ovvero una sorta di cuscinetti pari ad un ulteriore 2,5% che in fasi economiche particolarmente critiche potrebbe essere aumentato, per garantire la stabilità patrimoniale dell'istituto.

Basilea III fissa, rispetto ai precedenti accordi, due tipologie di buffer patrimoniali aggiuntivi rispetto ai requisiti minimi: il buffer di conservazione del capitale e il buffer anticiclico.

Il capital conservation buffer mira a garantire che in periodi economici positivi le banche accumulino riserve patrimoniali, in eccesso rispetto ai requisiti minimi, da cui poter attingere nelle fasi di tensione economica. Qualora il livello del patrimonio diminuisca rispetto al limite stabilito, l'intermediario finanziario subirà restrizioni alla distribuzione degli utili, ovvero limitazioni alla distribuzione di dividendi, di riacquisto di azioni proprie, di strumenti di remunerazione discrezionale corrisposti al personale, quali i bonus, ma non all'operatività aziendale. Queste possibili limitazioni accrescono a mano a mano che il capitale dell'intermediario si avvicina alla soglia minima, come descritto nella tabella.

Coefficiente Common Equity Tier 1	Coefficienti minimi di conservazione del capitale (in percentuale degli utili)
4,5% - 5,125%	100%
>5,125% - 5,75%	80%
>5,75% - 6,375%	60%
>6,375% - 7%	40%
>7%	0

La ratio sottostante tale scelta regolamentare deriva dall'esperienza maturata in periodo di crisi economica quando molte istituzioni nonostante il deterioramento delle proprie condizioni finanziarie, non hanno provveduto a rivedere le proprie politiche di distribuzione degli utili, causando sia il loro indebolimento, ma anche aumentando l'incertezza economica del sistema.

Il secondo buffer introdotto da Basilea III ha come scopo la protezione del sistema bancario da un'eccessiva crescita del credito, con particolare riguardo alla gravità delle perdite subite da molti intermediari finanziari dovute ad una politica aggressiva di espansione del credito.

Norme di portata così rilevante, soprattutto per l'incidenza nel settore economico – finanziario sia degli istituti di credito sia per le imprese che operano nei vari Paesi, entreranno in vigore in modo graduale, soprattutto per non procurare un'ulteriore stretta al credito in un periodo di grave recessione economica.

Entrambi i buffer sopra descritti entreranno in vigore tra il 1° gennaio 2016 e la fine del 2018, per entrare a pieno regime il 1° gennaio 2019 partendo ad un livello iniziale dello 0,625% nel 2016 fino ad arrivare a raggiungere il 2,5% nel 2019.

Basilea III interviene, pertanto, attraverso un rafforzamento patrimoniale costituito dall'innalzamento della qualità del capitale regolamentare, l'ampliamento della copertura dei rischi, e la promozione dell'accantonamento di risorse patrimoniali aggiuntive nelle fasi di crescita economica, oltre al contenimento del grado di leva finanziaria nonché la definizione di nuovi standard di qualità.

Relativamente alle regole circa la leva finanziaria, il Comitato ha provveduto ad introdurre un indice, il leverage ratio, finalizzato a vincolare l'espansione delle attività complessive delle banche alla disponibilità di un'adeguata base patrimoniale con l'obiettivo sia di prevenire gli effetti destabilizzanti in caso deleveraging forzato in tempi di crisi, che di potenziare i requisiti patrimoniali con lo scopo di sopperire ad eventuali carenze o imperfezioni nel sistema di controllo interno.

Implicazioni riguardano anche la regolamentazione della liquidità degli intermediari finanziari introducendo due indicatori tra di loro complementari quali il Liquidity Coverage Ratio e il Net Stable Funding Ratio.

Il Liquidity Coverage Ratio fornisce informazioni circa la copertura di eventuali squilibri di breve periodo, comparando i flussi di cassa attesi su un orizzonte temporale pari a 30 giorni calcolati tenendo conto di uno scenario di stress predefinito, con un buffer di attività liquide a disposizione della banca.

$$\frac{\text{Consistenza delle attività liquide di elevata qualità}}{\text{Deflussi di cassa previsti nei prossimi 30 giorni}} \geq 100\%$$

Alle banche sarà richiesto di detenere stabilmente uno stock di attivi liquidi di alta qualità sufficiente a resistere a 30 giorni di deflussi di tesoreria in situazioni di stress. Lo scenario

utilizzato per la stima deve tener conto, ad esempio, di prelievi di proporzioni elevate della raccolta della clientela, dell'eventualità che peggiori la capacità di raccolta nel mercato wholesale, di un utilizzo più elevato di quello normale delle linee di credito da parte della clientela affidata, dei deflussi di cassa che potrebbero originare da un deterioramento del rating della banca. Le attività che potranno essere inserite al numeratore della formula dovranno essere strumenti non vincolati e facilmente liquidabili, quindi con basso rischio di credito e di mercato, di semplice valutazione, caratterizzati da bassa correlazione con le condizioni di stress di liquidità (pertanto sono esclusi i titoli emessi dalla stessa banca), quotati e scambiati su mercati efficienti.

Il Net Stable Funding Ratio, invece, segnala eventuali squilibri di natura strutturale nella composizione di passività e attività di bilancio su un orizzonte temporale pari ad un anno, confrontando il totale delle fonti di provvista con scadenza residua oltre l'anno e la quota ritenuta stabile dei depositi a vista con le controparti meno liquide dell'attivo.

$$\frac{\text{Ammontare disponibile di raccolta stabile}}{\text{Ammontare richiesto di raccolta stabile}} \geq 100\%$$

Obiettivo di tale indicatore è quello di imporre alle banche un bilanciamento tra le fonti (al numeratore) e gli impieghi (al denominatore) di risorse stabili, al fine di minimizzare il gap di scadenze fra attivo e passivo.

L'ammontare di raccolta stabile disponibile corrisponde a quella parte di finanziamenti a titolo di capitale e di debito cui si prevede di poter disporre in un orizzonte temporale di un anno in condizioni di stress, ovvero in situazioni derivanti, ad esempio, da significative riduzioni della redditività o nella solvibilità della banca per il peggioramento dei rischi di credito, di mercato o operativi, inoltre dal possibile downgrading del debito emesso dalla banca.

L'ammontare necessario di raccolta stabile è una stima del fabbisogno di finanziamenti stabili, che dipende dalla dimensione delle attività e degli impegni fuori bilancio, ponderati in base al grado di liquidità, mediante fattori definiti required stable funding, RSF. Ciò comporta che un attivo con un elevato grado di liquidità, che è quindi più facilmente utilizzabile come fonte di risorse monetarie in condizione di stress, riceverà un coefficiente di ponderazione RSF inferiore rispetto a quello assegnato alle attività meno liquide, che richiedono un finanziamento più stabile. I coefficienti RSF sono stati stabiliti dal Comitato di Basilea considerando per ogni tipologia di attivo la quota che si ritiene possa essere monetarizzata attraverso la vendita, o impiegata come garanzia in condizioni protratte di tensione di liquidità.

Il Comitato di Basilea dopo aver seguito degli studi circa gli impatti che le nuove regole avrebbero sul sistema bancario affinché questo possa rispettare i maggiori requisiti patrimoniali e di liquidità, e considerato l'attuale recessione economica in atto, ha previsto una lunga fase transitoria. Per quanto riguarda gli indici sopra descritti il primo indice entrerà in vigore nel 2015

mentre il secondo nel 2018, come ipotesi di partenza il Comitato richiederebbe la piena autosufficienza.

Nella tabella che segue sono indicati le varie fasi di transizione per i nuovi requisiti di capitale e liquidità:

COMPONENTI	COEFFICIENTI		PERIODO DI TRANSIZIONE (1° gennaio degli anni indicati)
	BASILEA II	BASILEA III	
Patrimonio di vigilanza totale (compreso il buffer di conservazione)	8%	10,5%	2016-2019
Tier I	4%	8,5%	2013-2019
Buffer di conservazione	Non previsto	2,5%	2016-2019
Cet 1 (compreso il buffer di conservazione)	2%	7%	2013-2019
Leverage ratio	Non previsto	3%	2013 (iniziato il periodo di osservazione) 2018: migrazione nel I pilastro
Liquidity Coverage Ratio	Non previsto	100%	2011 (iniziato il periodo di osservazione) 2015: vincolante
Net Stable Funding Ratio	Non previsto	100%	2011 (iniziato il periodo di osservazione) 2015: vincolante

Occorre tener presente che per quanto riguarda il Cet 1 (Common Equity Tier 1) e il Tier 1 l'aumento sarà graduale, ovvero a partire dal 2013 il Cet 1 è stato aumentato dal 2 al 3,5%, mentre il Tier 1 è passato dal 4 al 4,5%. Con aumenti dello 0,5% per anno, il requisito minimo di Cet 1 dovrà raggiungere il 4,5% entro il 1° gennaio 2015; alla stessa data il requisito minimo del Tier 1 sarà elevato al 6%.

4.1 Gli impatti di Basilea III

Attraverso l'introduzione delle nuove regole dettate dal comitato di Basilea, le banche si trovano a prendere delle decisioni strategiche circa il loro asset patrimoniale, in modo da rivedere il loro grado di patrimonializzazione.

Basilea II ha modificato molto di più le logiche del rapporto banca-impresa che non la disponibilità di credito per le imprese nel loro complesso, come è emerso dai Quantitative Impact Study condotti dal comitato di Basilea durante la fase di fine tuning dei parametri delle regolamentazioni. Mentre Basilea III incide molto meno sulle ponderazioni dell'attivo bancario e sulle logiche di relazione banca – impresa, ma incide molto di più sulla dimensione aggregata

del credito disponibile, poiché aumenta in modo importante l'assorbimento di capitale a parità di attivo ponderato, e riduce la possibilità di ricorso a forme di capitale meno onerose.

Altro elemento problematico che fa riferimento all'applicazione sia a Basilea II che a Basilea III ovvero l'utilizzo delle metodologie di rating prevalentemente centrate su modelli a base statistica. Ciò ha comportato una riduzione della capacità della banca di valutare specifiche condizioni della singola impresa-cliente in funzione del suo business, limitando il ruolo degli addetti fidi delle banche e disincentivando lo sviluppo delle competenze di analisti d'impresa. Le possibilità di override rappresentano un'eccezione e si richiede di regolamentare in modo stringente l'ampiezza dello scostamento.

Il restringimento delle regole relative alla patrimonializzazione degli istituti bancari è stato ritenuto necessario per la creazione di un cuscinetto adeguato che possa assorbire le perdite in caso di crisi, che per quanto riguarda il mondo finanziario possono manifestarsi molto velocemente ed avere effetti durevoli e notevoli nell'economia reale.

Il risultato collaterale al raggiungimento di questo obiettivo è la possibile nascita di un credit crunch che può contribuire ad acuire la crisi economica in atto.

Le banche hanno iniziato a diminuire in modo consistente i loro impieghi a sostegno delle attività commerciali sia per la paura di non avere abbastanza capitali, sia perché fortemente penalizzate dalle nuove regole. Infatti a parità di quantità di impieghi un istituto di credito deve accantonare una quantità maggiore di capitale nel caso di finanziamenti a famiglie e imprese, rispetto al caso in cui l'istituto decida di acquistare titoli di Stato, in quanto ritenuti maggiormente sicuri.

Un passo avanti in tal senso è stato effettuato attraverso l'approvazione della Crd 4, ovvero Capital Requirements Directive 4, che ha trasposto le regole di Basilea III nella legislazione comunitaria, secondo cui è previsto un meccanismo correttivo per migliorare le condizioni di accesso al credito alle piccole e medie imprese. In termini concreti le esposizioni verso le imprese di minore dimensione (con fatturato fino a 50 milioni di euro) verranno ponderate con un fattore correttivo pari a 0,7619 per i crediti erogati fino a 1,5 milioni di euro.

Ciò renderà maggiormente conveniente finanziarie tali imprese in quanto a parità di patrimonio che si troveranno ad accantonare, le banche potranno erogare più credito e quindi aumentare la redditività del capitale proprio, inoltre una maggiore diversificazione degli impieghi riduce il rischio di insolvenza complessivo sul credito erogato.

L'obiettivo è quello di far sì che con Basilea III si mantenga uno standard qualitativo patrimoniale bancario elevato senza peggiorare ulteriormente le condizioni delle imprese medio piccole già notevolmente colpite dalla crisi economica in atto nei Paesi dell'Euro zona.

Anche nel recente passato Banca d'Italia ha posto l'attenzione ad un maggiore efficientamento dei processi di valutazione del merito creditizio di controparte, favorendo l'acquisizione e l'elaborazione di tutte le informazioni disponibili, accrescendo e valorizzando la vicinanza al

mercato di riferimento anche attraverso interventi circa la struttura organizzativa degli istituti, sulle procedure decisionali e sui connessi poteri di delibera.

Capitolo II

Il rischio di credito

1. Definizione

Il termine “ rischio” spesso è utilizzato con riferimento a concetti molto diversi l'uno dall'altro. Mentre nell'uso quotidiano il rischio indica semplicemente la possibilità che vi sia un danno come conseguenza dell'incertezza degli eventi futuri, nel risk management e in particolare nel credit risk management, il termine generico richiede una maggiore specificazione.

Con il termine rischio di credito si intende la possibilità che una variazione inattesa del merito creditizio di una controparte nei confronti della quale esiste un'esposizione, generi una corrispondente variazione inattesa del valore di mercato della posizione creditoria.

Le definizioni di rischio utilizzate nel risk management consentono di confrontare o addirittura di misurare i rischi e includono, non solo il profilo della probabilità della perdita, ma anche quello della dimensione di questa.

La probabilità di default è una stima della frequenza con cui i debitori che condividono una certa caratteristica andranno in default entro un dato orizzonte temporale, tipicamente entro l'anno. La stima verrà successivamente confrontata con le frequenze di default che effettivamente si saranno realizzate, e questo confronto consentirà di capire quanto efficaci sono i metodi di valutazione dei rischi adottati.

I sistemi di rating del debitore cercano di collocare gli stessi in diverse classi, in funzione della pericolosità percepita; se questi funzionano adeguatamente i soggetti collocati nelle classi di rating migliori andranno in default con una frequenza bassa, mentre quelli collocati nelle classi di rating peggiori andranno in default con una frequenza via via sempre più alta.

Secondo quanto detto, quindi, il rischio di credito deve essere misurato e conseguentemente gestito facendo riferimento non ad una semplice distribuzione binomiale degli eventi, ovvero la possibilità di insolvenza e non insolvenza del cliente, in quanto quest'ultima modalità consentirebbe soltanto di cogliere solo un aspetto del rischio, ovvero il rischio di insolvenza. Occorre piuttosto considerare la possibilità di insolvenza come un evento estremo preceduto da diversi livelli di eventualità, solo in questo modo è possibile cogliere le diverse categorie di rischio.

La reale componente del rischio di credito è rappresentata dalla possibilità che le valutazioni effettuate si manifestino a posteriori errate, ossia si verifichi un deterioramento della controparte

che non era stato previsto. Proprio per questo motivo, il concetto di rischio viene propriamente confinato alla possibilità di eventi che, seppur stimabili, risultano inattesi.

Per quanto riguarda le aziende non finanziarie il rischio di credito è rappresentato dall'insolvenza dei propri clienti e quindi è generato dalle potenziali perdite che derivano dal portafoglio crediti commerciali dell'azienda.

In relazione alla natura del business il rischio di credito rappresenta un elemento che può incidere in misura significativa sulle performance aziendali.

Occorre infatti distinguere tra aziende di medie dimensioni, dove per affidare i propri clienti ci si basa su logiche di natura qualitativa, incentrate sui rapporti con il cliente e sulle informazioni a disposizione dell'imprenditore con cui si opera, ed aziende di grandi dimensioni dove ciò non è possibile a causa sia del numero dei clienti che della loro esposizione.

Altra opportuna distinzione da adottare all'interno delle grandi aziende riguarda il mercato di sbocco, ovvero se l'azienda a sua volta è esposta verso una clientela di tipo retail oppure se è esposta verso altre aziende.

Nel caso di esposizioni retail il merito creditizio delle controparti difficilmente viene valutato, infatti in questi casi si tratta di tante piccole esposizioni di modico valore che non consentano d'implementare alcuna metodologia. Diverso è il caso dei partner commerciali e di aziende di grandi dimensioni, dove considerato che l'esposizione risulta essere d'importi rilevanti e il numero di controparti circoscritto, è possibile implementare delle metodologie che consentano di individuare parametri volti a giudicare il merito creditizio della controparte, con la possibilità di attribuire un rating interno da utilizzare per la valutazione dell'affidabilità del partner/cliente.

1.2 Le componenti del rischio di credito

Come indicato nel precedente paragrafo per rischio di credito si intende la possibilità che una variazione inattesa del merito creditizio di una controparte, nei confronti della quale esiste un'esposizione, generi una corrispondente variazione inattesa del valore di mercato della posizione creditoria.

Da questa definizione si evince che il rischio di credito può essere suddiviso in tre componenti: il tasso di perdita atteso, la variabilità del tasso di perdita attesa (perdita inattesa) e l'effetto di diversificazione del portafoglio crediti.

Il tasso di perdita atteso, ovvero il valore medio della distribuzione dei tassi di perdita risulta comunque mitigata dal caricamento in termini di spread sulle condizioni di prezzo applicate dal mercato all'emittente di una passività finanziaria. Se essa dovesse trasformarsi in una perdita effettiva ex-post, ciò significherebbe che, a livello di portafoglio, l'impresa creditrice conseguirebbe il rendimento che si era originariamente prefissata.

La seconda componente riguarda la variabilità della perdita attesa e rappresenta il vero fattore di rischio, ovvero il rischio che la perdita si dimostri, a posteriori, superiore a quella inizialmente stimata. La variabilità del tasso di recupero incide sulla perdita inattesa di un portafoglio, infatti, il tasso di recupero risulta essere una variabile aleatoria, per la quale si possono formulare solo delle aspettative. Eventuale deviazione da tale valore atteso rappresenta fonte di rischio e incid dunque sulla componente inattesa delle perdite di un portafoglio impieghi.

La differenza tra perdita attesa e inattesa risulta rilevante dal punto di vista della diversificazione del portafoglio impieghi, in quanto mentre il livello di perdita attesa di un portafoglio risulta pari alla media ponderata delle perdite attese dei singoli impieghi che lo compongono indipendentemente dalla loro natura, la variabilità della perdita inattesa risulta tanto minore quanto minore è il grado di correlazione fra i singoli impieghi.

Detto ciò la perdita attesa non può essere eliminata diversificando il portafoglio in settori produttivi, classi dimensionali o aree geografiche degli affidati ma può essere stabilizzata mediante l'ampliamento del portafoglio, ossia il conseguimento di un numero di impieghi della medesima natura tali da garantire, in base alla legge dei grandi numeri, che il livello della perdita media attesa sia effettivamente quello precedentemente individuato.

La distinzione fra perdita attesa e perdita inattesa risulta rilevante anche da un punto di vista contabile, questo perché la quota di perdita che ci si attende in un portafoglio impieghi dovrebbe dar luogo a una corrispondente rettifica del valore dell'attivo o un accantonamento a fondo rischi, e in questo modo passare dal conto economico dell'impresa creditrice, mentre la quota di perdita inattesa dovrebbe trovare adeguata copertura nel patrimonio. Infatti come gli azionisti beneficiano di eventuali risultati superiori alle aspettative, allo stesso modo, devono sopportare, mediante una copertura patrimoniale, le perdite superiori alle aspettative.

La perdita attesa, infatti, non costituisce il vero rischio di un'esposizione creditizia ma si configura piuttosto come un elemento di costo per così dire "fisiologico", incorporato già nelle aspettative dell'investitore.

La terza componente è rappresentata dall'effetto diversificazione, ossia dalla diminuzione che il tasso di perdita inattesa beneficia quando all'interno del medesimo portafoglio vengono inseriti impieghi i cui tassi di perdita inattesi risultano caratterizzanti da una correlazione imperfetta, ovvero impieghi diversificati per settore, area geografica, e tipologia di controparte affidata.

Oltre alla suddivisione tra perdita attesa e inattesa, è interessante notare l'esistenza di altre variabili del rischio di credito, che può assumere la forma di:

- Rischio di insolvenza (o di default), che si manifesta come probabilità che il debitore si renda incapace o indisponibile ad onorare i propri impegni. Tale probabilità viene misurata attraverso un giudizio sintetico (il cosiddetto rating) emesso da apposite agenzie o fornitori specializzati (ad esempio Cerved Group) oppure dalla stessa impresa creditrice che intende dotarsi di strumentazioni informatiche idonee a determinarlo;

- Rischio di esposizione, che fa riferimento all'ammontare del debito che risulta nel momento in cui si manifesta l'insolvenza. Si tratta di un rischio tipico delle linee di credito a valore aleatorio, dove l'esposizione al manifestarsi dell'insolvenza può differire anche in modo sensibile da quella corrente. Ciò, ad esempio, lo possiamo ritrovare in uno scoperto di conto corrente dove il cliente è libero di utilizzare in misura variabile il fido accordato;
- Rischio di recupero che riguarda l'ammontare del credito in sofferenza che potrà essere effettivamente recuperato attraverso le varie procedure di recupero crediti, ovvero la possibilità che il tasso di recupero connesso alle esposizioni relative alle controparti divenute insolventi si rilevi inferiore rispetto a quanto originariamente stimato. Questa diminuzione può trovare origine in diversi fattori, tra cui, ad esempio, un allungamento dei tempi connessi alle procedure di recupero giudiziale, o ad una diminuzione del valore dei beni posti a garanzia;
- Rischio di concentrazione, ossia il rischio che un portafoglio crediti eccessivamente orientato verso pochi grandi prestiti, o verso determinati settori industriali, risulti esposto a grandi oscillazioni di valore rispetto a quello atteso;
- Rischio di spread rappresenta la probabilità che a parità di merito creditizio, aumenti il premio di rischio, ossia lo spread, richiesto dal mercato di capitali. Tale aumento può trovare origine ad esempio in una crisi di liquidità dei mercati o in un incremento dell'avversione al rischio degli investitori.

1.3 Perdita attesa

La perdita attesa corrisponde al valore medio della perdita che un istituto di credito, o un'impresa, si attende di subire con riferimento ad un dato credito o ad un portafoglio di crediti, in un determinato arco temporale. La perdita attesa connessa ad un'esposizione creditizia è espressa come funzione di tre elementi:

$$EL = EAD \times PD \times LGD$$

Dove:

EAD (Exposure at Default) = esposizione a rischio di insolvenza;

PD (Probability of Default) = probabilità di insolvenza del debitore;

LGD (Loss Given Default) = perdita in caso di insolvenza.

Le componenti del tasso di perdita attesa risultano funzione di diverse categorie di fattori.

Per il calcolo dell' EAD occorre distinguere tra esposizioni a valore certo ed esposizioni a valori incerto. Nel primo caso è noto il valore dell'esposizione per cui è possibile ricorrere alle tecniche di valutazioni, ad esempio il valore attuale, per determinare il valore dell'esposizione a rischio di insolvenza in un determinato periodo di tempo; mentre nel caso in cui sia un valore

incerto (come ad esempio l'apertura di credito in conto corrente) il valore dell'esposizione a rischio sarà noto solo alla fine del periodo considerato, ed occorre stimare il valore futuro dell'esposizione cercando di comprendere la sua evoluzione in funzione di determinate variabili.

La probabilità di insolvenza (PD) dipende, invece, dal merito creditizio del debitore e quindi da fattori quali le condizioni economiche – finanziarie attuali e prospettive dell'impresa, la qualità del management della stessa, le prospettive evolutive del settore produttivo e della congiuntura economica in generale.

Nello specifico i fattori che incidono su questa variabile possono essere raggruppati in quattro principali categorie:

- I. Caratteristiche tecniche del finanziamento, ovvero
 - Eventuale presenza di attività reali o finanziarie a garanzia del credito ed il grado di liquidità e/o di efficacia delle stesse;
 - lo “stato” dell'esposizione;
 - eventuali garanzie fornite da soggetti terzi;
 - tipo di contenzioso previsto per il recupero.
- II. Caratteristiche del soggetto finanziato:
 - paese o regione geografica in cui giuridicamente è localizzato il debitore insolvente, da questo può dipendere il grado di rapidità e di efficacia di una procedura giudiziale di recupero.
 - settore produttivo di appartenenza, che generalmente incide sul grado di liquidità delle attività dell'impresa, ovvero sulla facilità con cui l'attivo residuo può essere convertito in liquidità per poter rimborsare i creditori.
- III. Caratteristiche specifiche dell'impresa creditrice, quali ad esempio la politica e le procedure implementate dallo stesso per il processo di recupero crediti, cui determina una maggiore o minore efficacia della qualità e della quantità delle risorse dedicate
- IV. Fattori esterni, quali lo stato del ciclo economico e il livello dei tassi di interesse. Infatti il livello dei tassi incide sul valore attuale dell'importo recuperato a seguito dell'insolvenza del debitore.

Mentre per ciò che riguarda la perdita in caso di insolvenza (LGD – Loss Given Default) questa dipende principalmente dalla natura del finanziamento e dalle eventuali garanzie che assistono lo stesso. Infatti accanto al tempo e al tipo di procedura utilizzata per il recupero, gli altri fattori che vi incidono sono:

- la gravità dello stato di insolvenza, ovvero l'ampiezza della differenza negativa fra il valore delle attività liquidate e il valore delle passività del debitore;
- il grado di liquidità dell'attività dell'impresa, ossia la relativa facilità con cui l'attivo residuo può essere convertito in liquidità atta a rimborsare i creditori;

- l'eventuale presenza di garanzie, reali o personali, e il grado di liquidità e/o di efficacia delle stesse;
- lo stato dell'esposizione, inteso come l'eventuale presenza di forme di subordinazione nei confronti di altri creditori.

1.4 Perdita inattesa

La perdita inattesa rappresenta la vera fonte di rischio. Essa corrisponde al grado di variabilità del tasso di perdita attorno al proprio valore atteso, cioè la possibilità che il tasso di perdita effettivamente registrato da una posizione o dall'intero portafoglio commerciale possa a posteriori risultare superiore a quello stimato, o la possibilità che il tasso di recupero in caso di insolvenza risulti a posteriori inferiore a quello stimato in origine.

Occorre pertanto stimare fino a dove potrebbe arrivare il tasso di perdita se si verificassero eventi sfavorevoli come una recessione o un peggioramento delle condizioni economiche di alcuni settori o aree geografiche.

Gli elementi che caratterizzano la perdita inattesa pertanto possono essere così sintetizzati:

- non risulta essere contabilizzata;
- deve trovare una copertura all'interno del patrimonio netto;
- può essere ridotta soltanto attraverso una politica di diversificazione.

2. Il rischio di liquidità

Il termine rischio di liquidità sta ad identificare la possibilità che un'azienda non sia in grado di far fronte ai propri fabbisogni monetari correnti e futuri, o possa farlo solo a condizioni economiche penalizzanti. Il rischio di liquidità, a differenza di altri rischi, si manifesta in tempi molto ristretti, con ricadute importanti per l'azienda, la quale si trova impossibilitata a far fronte ai propri impegni finanziari.

L'effettiva quantificazione dell'esposizione a tale tipologia di rischio è possibile ottenerla simulando una serie di scenari basati su ipotesi che si potrebbero realmente verificare, e quindi procedere alla valutazione di tali impatti sia sulla gestione finanziaria che sulla gestione economica dell'impresa. L'obiettivo principale che occorre perseguire è quello di analizzare le informazioni che si possono ricavare dall'analisi degli scenari formulati sull'andamento della posizione finanziaria netta, per ottimizzare le politiche di investimento e di finanziamento dell'azienda, al fine di limitare l'esposizione al rischio stesso.

La gestione del capitale circolante e l'efficienza dei processi e dei controlli aziendali che ne determinano il governo consentono di raggiungere benefici, sia diretti che indiretti, ai fini di una migliore gestione del rischio di credito e di liquidità.

Tra i benefici diretti possiamo ritrovare una massimizzazione dei flussi di cassa, e quindi un aumento sia nel generare liquidità che nella capacità di autofinanziamento, passando anche attraverso una riduzione dei costi operativi e degli oneri finanziari.

Tutto ciò comporta creazione di valore nei confronti dell'azionista ed un miglioramento del cash-flow aziendale.

3. Rapporto banca – impresa: il rating

Il rischio di credito viene sintetizzato dagli istituti finanziari attraverso l'attribuzione di un rating, ovvero un indice mediante il quale è possibile assegnare la controparte ad una classe di merito creditizio.

Il rating, pertanto, riflette un giudizio sintetico in merito alla solvibilità creditizia di un prestatore, cioè la probabilità che lo stesso non incorra in uno stato di insolvenza.

Sono utilizzati, oltre che ai fini segnaletici per il calcolo del capitale regolamentare, anche nel processo di concessione del credito, di monitoraggio e gestione dello stesso, nel pricing, nei processi di bilancio, e nel calcolo del capitale economico.

In sede di concessione del credito il rating è un elemento essenziale di riferimento per le varie fasi in cui si articola il processo di affidamento, in quanto determina la scelta delle strategie creditizie e l'esercizio della facoltà nell'ambito dei limiti di autonomia attribuiti al gestore.

Il rischio di credito della clientela viene, inoltre, costantemente monitorato con l'obiettivo di intercettare e gestire tempestivamente, tramite politiche creditizie in grado di minimizzarlo, i clienti che manifestano sintomi più o meno gravi di difficoltà.

Il pricing, sia nella concessione sia nelle successive fasi di rinegoziazione del credito, deve tener conto dei rischi, non a caso i maggiori istituti dispongono di modelli ad hoc in grado di quantificare lo spread minimo, rispetto al tasso interno di trasferimento dei fondi, che l'azienda deve praticare per assicurarsi la copertura della perdita attesa, del costo del capitale e di tutte le componenti che favoriscano la generazione di valore.

Esso viene calcolato, sia ogni qual volta che un utente, o più specificatamente un gestore dell'istituto di credito, inserisce la richiesta di affidamento, sia mensilmente in modo automatico attraverso l'elaborazione delle informazioni aggiornate di qualsiasi tipo.

Ciò può verificarsi durante l'apertura di una nuova linea di credito ma anche in sede di revisione di tali linee, da cui l'istituto finanziario può prendere importanti decisioni in merito alle condizioni applicate, rivendendo i tassi d'interesse precedentemente accordati e quindi il

costo complessivo a carico del cliente, o in casi peggiori può decidere che il clienti rientri da una o più determinate linee di credito.

Nel caso in cui un utente sia già cliente vengono effettuate delle analisi sull'intera esposizione per poi prendere in considerazione i singoli affidamenti.

Affinché gli istituti possano procedere in tal senso è condizione necessaria che le imprese siano in grado di fornire informazioni dettagliate, precise e affidabili fornendo idonea documentazione come i bilanci, ma anche attraverso i piani aziendali.

Da una recente indagine effettuata nel corso dell'anno 2013 dall'Osservatorio Banche 2013 (progettato da Mondaini Partners per i giovani imprenditori di Unindustria Bologna) che ha coinvolto i responsabili di alcuni tra i principali istituti di credito nazionali, è emerso che le imprese, specie quelle di piccole e medie dimensioni, raramente approcciano l'attività di costruzione e comunicazione dei propri piani attraverso l'utilizzo di un documento organico che sintetizzi, in modo efficace, gli obiettivi aziendali e le iniziative da porre in atto per raggiungerli.

È emerso che le banche ricevono poche informazioni prospettiche, ossia la percentuale di imprese che le fornisce si attesta attorno solo ad un 25% circa, e le imprese che le comunicano molto spesso si trovano già in fase di tensione finanziaria e sovra-indebitamento.

Le richieste maggiormente diffuse in questo periodo riguardano il consolidamento del debito a breve e la ristrutturazione del debito per le imprese in bonis.

Ci troviamo pertanto in una situazione in cui allo stato attuale sono veramente poche le imprese che presentano con una certa regolarità e metodicità un percorso strutturato finalizzato alla costruzione di piani di sviluppo ed alla loro formalizzazione attraverso documenti strutturati e organici, ed allo loro comunicazione verso l'esterno, in particolar modo verso il sistema bancario. Ciò risulta essere per loro penalizzate in quanto l'istituto di credito nella sua analisi viene a mancare di una parte importante per poter arricchire la sua istruttoria, e conseguentemente per aggiornare il suo rating.

Nel caso delle imprese l'esame verte in genere su fattori qualitativi, quantitativi e andamentali, quest'ultimi in grado di evidenziare il rapporto trattenuto dall'impresa con la banca affidante, e più in generale, con il sistema bancario.

Attraverso l'analisi quantitativa gli istituti provvedono ad analizzare lo stato patrimoniale ed il conto economico di un'azienda confrontando l'analisi con l'adeguatezza degli affidamenti e la composizione dell'attivo, quindi il grado di patrimonializzazione e la capacità di generare flussi di cassa, generalmente basandosi sugli ultimi due o tre bilanci d'esercizio. Seppur molto importante questo tipo di analisi non può esprimere in modo esaustivo la rischiosità del debitore, sia per la visione retrospettiva e statica degli equilibri aziendali offerta dal bilancio sia per la ritardata disponibilità delle informazioni in esso contenute rispetto al ciclo economico aziendale. È pertanto necessario affiancare ulteriori elementi attraverso l'analisi andamentale

ovvero l'analisi della centrale rischi (per verificare la regolarità e le modalità di comportamento), dei flussi commerciali, e della gestione degli incassi e pagamenti. Infine attraverso l'analisi qualitativa, l'istituto mira ad integrare le suddette informazioni con lo studio del tipo di settore in cui l'azienda opera, la conoscenza del management, il posizionamento strategico, la concentrazione di fatturato, le strategie che l'azienda ha intenzione di portare avanti, e gli investimenti futuri.

Tutte queste informazioni vengono raccolte attraverso i bilanci, piani aziendali ma anche attraverso banche dati esterne con cui gli istituti collaborano, quali, ad esempio Crif ed Experian, oltre alla Centrale Rischi.

La Centrale Rischi è un sistema informativo, gestito dalla Banca d'Italia che raccoglie le informazioni fornite da banche iscritte all'albo di cui all'art 13 del Testo Unico bancario, da gli intermediari finanziari di cui all'art.106 del T.U.B. gli altri intermediari iscritti nell'elenco speciale di cui all' art 107 del T.U.B. i quali esercitano in via esclusiva o prevalente l'attività di finanziamento sotto qualsiasi forma come definita dall'art.3 del decreto del ministero dell'economia e delle finanze n.29 del 17 febbraio 2009.

La centrale raccoglie le informazioni che riguardano i rapporti di credito e/o garanzia di persone fisiche e giuridiche con gli intermediari segnalanti, e a sua volta provvede a comunicare agli stessi mensilmente il debito complessivo di ciascun cliente segnalato verso il sistema creditizio e finanziario. Gli intermediari segnalano l'intera posizione nei confronti del singolo cliente se entro il 25°esimo giorno del mese successivo l'importo è pari o superiore ad euro 30.000,00. Qualora si tratti, invece, di crediti in sofferenza e/o passaggi a perdita di sofferenze, questi vanno comunque segnalati, a prescindere dall'importo.

I crediti deteriorati in Italia vengono, infatti, distinti nelle seguenti categorie:

- sofferenza: esposizione verso una controparte in stato di insolvenza (anche se non accertato giudizialmente) o in situazione equiparabile, indipendentemente dalla previsione di perdita formulata dalla banca e dalla presenza di garanzie;
- incaglio: esposizione verso una controparte in temporanea difficoltà, definita sulla base di fattori oggettivi ,che si ritiene possa essere superata in un congruo periodo di tempo;
- ristrutturato: esposizione nella quale una banca o un pool di banche, a causa del deterioramento della situazione economico-finanziaria del debitore, ha/hanno modificato le condizioni originarie del prestito (rinegoziazione dei termini; riduzione del tasso di interesse), determinando l'emersione di una perdita.
- credito scaduto: esposizione scaduta, in via continuativa, da oltre 90 giorni e non classificata come sofferenza, incaglio o ristrutturata.

La Centrale Rischi censisce, inoltre, anche i collegamenti che intercorrono tra il soggetto che rilascia garanzie all'intermediario e il soggetto il cui debito risulta essere assistito da tali

garanzie, oltre ad indicare il debitore ceduto e il soggetto cedente nell'ambito di operazioni di factoring, sconto pro soluto e cessione di crediti.

Sono soggetto di segnalazione i rapporti di affidamento per cassa e di firma, le garanzie reali e personali rilasciate agli intermediari in favore di soggetti dagli stessi affidati, i derivati finanziari e le altre informazioni che forniscono elementi utili per la gestione del rischio di credito. I crediti per cassa a loro volta sono suddivisi in:

- rischi auto liquidanti: finanziamenti concessi per consentire alla clientela l'immediata disponibilità di crediti non ancora scaduti vantati nei confronti di terzi, tra cui ritroviamo anticipi s.b.f., anticipo per operazioni di factoring, anticipo su fatture, anticipi su effetti e documenti rappresentativi di crediti commerciali, sconto di portafoglio commerciale, prestiti contro cessione di stipendio, operazioni di acquisto crediti a titolo definitivo.
- rischi a scadenza: operazioni di finanziamento con scadenza fissata contrattualmente e prive di una fonte di rimborso predeterminata, ovvero leasing, mutui, prestiti personali, pronti contro termine, aperture di credito in c/c dalle quali l'intermediario può recedere prima della scadenza contrattuale solo per giusta causa;
- rischi a revoca: aperture di credito in conto corrente concesse per elasticità di cassa per le quali l'intermediario si sia riservato la facoltà di recedere indipendentemente dall'esistenza di una giusta causa, i crediti scaduti e impagati relativi alla categoria dei rischi autoliquidanti;
- finanziamenti a procedura concorsuale e altri finanziamenti particolari;
- sofferenze. L'apposizione di una posta a sofferenza implica una valutazione da parte dell'intermediario della complessiva situazione finanziaria del cliente e non può scaturire da un mero ritardo di quest'ultimo nel pagamento di un debito. In tale categoria devono essere segnalati i crediti ristrutturati vantati nei confronti della clientela a sofferenza. I crediti a sofferenza sono indicati per un ammontare pari agli importi erogati inizialmente, al netto di eventuali rimborsi, e a lordo di svalutazioni e degli eventuali passaggi a perdita effettuati.

Per ogni rapporto di affidamento viene indicato l'importo accordato, l'utilizzato, il saldo medio, il valore in garanzia, e l'importo garantito.

La consultazione della centrale rischi da parte di un intermediario consente di ricevere informazioni sempre aggiornate circa la situazione finanziaria del cliente in esame, definendo il suo livello di indebitamento complessivo, oltre al numero di eventuali richieste analoghe, che potrebbero segnalare una ricerca affannosa di risorse finanziarie da parte dell'impresa, con conseguente segnale negativo.

3.1 L'analisi del merito creditizio

Tra le tipologie di analisi effettuate dagli istituti di credito un peso importante lo riveste l'analisi quantitativa attraverso l'utilizzo sia degli indici di bilancio che degli indici di rischio propri degli intermediari.

Gli indici di bilancio vengono utilizzati dagli istituti di credito per ottenere informazioni riguardanti la redditività, la situazione patrimoniale e finanziaria e la capacità dell'azienda cliente di produrre risultati economici durevoli nel tempo.

I principali indicatori di bilancio riguardano la copertura delle immobilizzazioni, il coefficiente di indebitamento, il grado di patrimonializzazione, il peso dell'indebitamento, il turnover, oltre al ROI e al ROE.

Di seguito una breve analisi degli indici sopra indicati.

$$\text{Copertura delle immobilizzazioni} = \frac{\text{Patrimonio Netto} + \text{Debiti a Medio Lungo Termine}}{\text{Totale Attivo}}$$

La copertura delle immobilizzazioni indica l'equilibrio patrimoniale dell'azienda, verificando quanto i beni durevoli siano stati finanziati con fonti di medio-lungo termine. Il rapporto non dovrebbe essere inferiore ad uno, altrimenti ciò starebbe ad indicare un disequilibrio patrimoniale. L'analisi della coerenza in termini di orizzonte temporale tra forme di raccolta e forme di impiego del capitale è approfondita dall'indice in oggetto di copertura delle attività immobilizzate, che provvede a confrontare tutte le risorse legate in modo permanente all'impresa (di carattere finanziario e non) con il totale degli investimenti a lungo termine al netto dei relativi fondi rettificativi.

Se il risultato dell'indice è inferiore a 0,3 significa che siamo in presenza di un grave disequilibrio patrimoniale, se è superiore a 0,8 l'azienda si trova in una situazione positiva.

$$\text{Grado di Patrimonializzazione} = \frac{\text{Patrimonio Netto}}{\text{Capitale Investito}}$$

Indica la capacità dell'azienda di crescere a basso rischio, ovvero più l'azienda dispone di mezzi propri, più alta sarà la capacità di sviluppare e investire senza ricorrere all'indebitamento.

Dal punto di vista finanziario se il rapporto è molto basso, l'impresa viene percepita dai potenziali creditori come molto rischiosa e la conseguenza più immediata è un aumento della remunerazione richiesta da chi apporta capitale, che si traduce in un aumento degli oneri finanziari. L'indice tende a diminuire al crescere della dipendenza da terzi finanziatori, quindi è utile per valutare il grado di capitalizzazione.

È un indicatore dimensionale di patrimonializzazione, il quale mostra il peso dei fondi interni per finanziare gli attivi dell'azienda. Valori elevati di tale indicatore evidenziano una maggiore capitalizzazione dell'azienda e, di conseguenza, possono essere considerati un segnale di solidità strutturale.

La solidità patrimoniale è uno dei più importanti indici, sia nella valutazione della solvibilità a breve che in quella a medio –lungo termine, perché, indipendentemente da altri fattori evidenzia l'equilibrio dei mezzi propri con quelli di terzi nel finanziamento dell'attività aziendale. Il suo valore ideale, reputato dagli esperti, è di circa un terzo.

$$\text{Coefficiente di indebitamento} = \frac{\text{Passività Correnti} + \text{Debiti a Medio Lungo Termine}}{\text{Patrimonio Netto}}$$

Indica l'equilibrio finanziario dell'azienda calcolando il rapporto tra il capitale fornito da terzi e il capitale proprio, ovvero la proporzione esistente tra mezzi di terzi acquisiti a titolo di finanziamento ed esplicitamente onerosi, e i mezzi propri. Esprime, pertanto, il rischio di investimento nell'impresa da parte di terzi finanziatori.

L'indice approfondisce le informazioni derivanti dal grado di patrimonializzazione sul grado di dipendenza del capitale di terzi, contribuendo a specificare la composizione delle fonti.

Dal punto di vista economico un aumento del rapporto determina un aumento degli oneri finanziari che vanno ad incidere negativamente sul reddito di esercizio dell'azienda cliente.

Il limite massimo è 3, l'indice dovrebbe essere inferiore altrimenti siamo in presenza di un disequilibrio finanziario

Il peso dell'indebitamento, invece, è composto da tre indici che esprimono il grado di rischiosità dell'azienda. Consentono di capire il ricorso ai finanziamenti di terzi al fine di sfruttare la leva finanziaria tenendo in considerazione l'incidenza degli oneri finanziari sulla redditività.

Oneri Finanziari

Margine Operativo Lordo

dove il margine operativo lordo è dato dal totale fatturato al netto del costo delle materie prime, del costo per servizi e del costo del personale.

Rappresenta un indice di equilibrio finanziario di medio lungo periodo, ed evidenzia il grado di assorbimento delle risorse economiche generate dalla gestione caratteristica da parte degli oneri finanziari. Un valore elevato o comunque superiore all'unità è sintomo di tensione finanziaria, con conseguente rischio per l'impresa di dover ricorrere ad ulteriore indebitamento per far fronte alle esigenze di copertura proprio degli oneri finanziari, peggiorando lo squilibrio attuale.

Oneri Finanziari

Ricavi Netti

È un indicatore di onerosità che mostra quanto gli oneri finanziari assorbono i ricavi prodotti. Valori auspicabili di tale indice dovranno essere contenuti, comunque lontani dall'unità, per mostrare una situazione di normalità strutturale. Al contrario valori molto elevati sono un indice di debolezza finanziaria dell'azienda, in quanto il reddito prodotto dalle vendite viene largamente assorbito per il ripianamento del costo del capitale di terzi.

Debiti Finanziari

Ricavi Netti

Esprime il grado di dipendenza dell'impresa dagli istituti di credito. Qualora esso sia pari o prossimo all'unità, l'azienda si trova in una situazione prossima ad un "punto di non ritorno"

$$\text{Turnover} = \frac{\text{Ricavi Netti di esercizio}}{\text{Capitale Investito}}$$

Segnala quante volte il capitale investito si è trasformato in risorse finanziarie attraverso la vendita dei prodotti/servizi aziendali, o per meglio dire quante volte il capitale investito ritorna in forma liquida per effetto dei ricavi di vendita. Maggiore è il tasso di rotazione del capitale investito e maggiore sarà il risultato economico complessivamente ottenuto. Affinché si abbia una situazione positiva l'indice deve essere superiore all'unità.

Equilibrio economico = $\text{ROI} - (i)$

$$\text{ROI} = \frac{\text{MON}}{\text{Capitale investito}}$$

$(i) = \text{Passività Correnti} + \text{Debiti a Medio Lungo Termine} / \text{Capitale investito}$

Il ROI (Return on Investment) esprime il flusso di reddito prodotto dalla gestione operativa per 100 euro di capitale complessivamente investito in attività. Sintetizza quindi l'economicità della gestione caratteristica, ovvero l'efficienza con la quale è governato il capitale impiegato in azienda. Se il ROI aumenta anche la redditività del capitale proprio migliora.

Maggiore è il divario tra il rendimento delle risorse impiegate in impresa e il relativo costo, maggiore è il margine che residua dopo aver pagato gli oneri finanziari, e maggiore è il reddito netto finale.

Se abbiamo:

- $(\text{ROI}-i) > 0$ al crescere dell'indebitamento la redditività del capitale proprio migliora. La relazione viene chiamata leva finanziaria, che sta a significare che nel momento in cui le risorse prese a prestito e investite risultano essere maggiore del loro costo, conviene indebitarsi per poter effettuare migliori investimenti e approfittare di tale spread positivo;
- $(\text{ROI}-i) < 0$ al contrario i debiti finanziari sono troppo onerosi rispetto al reddito, che il loro impiego consente di ottenere. In tal caso, gli oneri finanziari erodono una parte consistente di reddito operativo con conseguenze negativo sul risultato netto.

L'indicatore rappresenta l'equilibrio economico valutando l'effetto della leva finanziaria. Un'impresa è in equilibrio economico quando la redditività del capitale investito è superiore al costo dei mezzi propri (i) .

Oltre agli indici tipici dell'analisi di bilancio, gli istituti di credito che intrattengono rapporti con l'azienda hanno la possibilità di poter effettuare un'analisi andamentale in base ai dati storici in loro possesso, circa le modalità di utilizzo degli strumenti finanziari messi a sua disposizione.

L'analisi qualitativa del cliente prevede l'utilizzo dei cosiddetti allarmi comportamentali cioè indicatori alimentati sia dalle informazioni che il gestionale utilizzato dagli istituti di credito riceve dagli archivi interni, sia da archivi esterni. Tra questi è possibile ritrovare i seguenti:

- incremento/decremento banche segnalanti;
- richiesta prima informazione ovvero clienti per i quali è presente una nuova segnalazione di richiesta di prima informazione in centrale rischi;
- incremento/decremento classi di rating;
- diminuzione di operatività che considera il numero di operazioni effettuate.

Circa i principali indicatori andamentali utilizzati, le banche fanno ricorso alle seguenti variabili:

- numero rate impagate;
- indice di utilizzo del c/c;
- indice di sconfinamento, oltre al numero dei rapporti sconfinati sui rapporti totali, giorni di sconfinamento e importo medio di sconfinamento;
- indice degli insoluti derivanti dal portafoglio finanziario e dal portafoglio anticipi fatture;
- rotazione fidi;
- distribuzione delle diverse categorie di linee di credito.

Le informazioni che possono essere desunte dagli elementi sopra elencati presentano l'indiscutibile vantaggio per gli istituti di credito della loro disponibilità in tempo reale e in via continuativa, l'elevata frequenza di aggiornamento utile soprattutto nella fase del monitoraggio del credito, attraverso cui la banca ha la possibilità di intervenire tempestivamente sulle criticità rilevate.

Per quanto riguarda gli indici di rischio propri degli istituti di credito possiamo trovare i seguenti:

- perdita attesa sull'utilizzo ovvero l'incidenza della perdita attesa rispetto all'importo utilizzato;
- rischiosità prospettica cioè la percentuale di accordato a cui i clienti presumibilmente faranno ricorso nel caso si trovino in difficoltà finanziarie, l'indice è dato dalla seguente formula: $\text{Accordato-Utilizzato}/\text{Accordato}$;
- rotazione fido (crediti) ovvero il rapporto tra la somma dei movimenti totali del conto e il fido;
- sconfinamento massimo raggiunto;
- durata % sconfinamenti, cioè rapporto tra il tempo in cui il saldo del rapporto supera il fido e il periodo preso in considerazione;
- % quantità insoluti su sbf, il rapporto tra ritorno di insoluti e il totale delle presentazioni;
- grado di utilizzo accordato a revoca;

- grado di utilizzo accordato a scadenza;
- capitale assorbito su utilizzo, ossia l'incidenza dell'assorbimento di capitale rispetto all'importo utilizzato;
- Risk Adjusted Return on Capital ovvero la redditività corretta per il rischio ed è dato da: Margine Netto Rischio/Capitale Assorbito
- EVA che indica la creazione di valori dei rapporti/clienti al netto del costo della perdita attesa e del costo del capitale così calcolato : Margine Lordo Rischio-PA-k*C

dove:

PA è la perdita attesa in valore assoluto

k è il costo del capitale

C è il capitale assorbito

In linea generale perché l'impresa riesca a mantenere e/o a raggiungere un buon livello di rating deve essere in grado di pagare puntualmente le rate dei finanziamenti rateali sia quelli in essere con l'istituto di credito principale, sia con tutti gli altri enti finanziari, in quanto il rating viene alimentato dagli archivi storici e dalla centrale rischi bancitalia. Inoltre le linee di credito non devono presentare sconfinamenti rispetto all'accordato, su tutti i rapporti presenti all'interno del sistema bancario, pertanto dovrà essere garantita un'adeguata movimentazione dei rapporti bancari, cioè una rotazione degli utilizzi in linea con le dinamiche aziendali, rapportata quindi alle tempistiche di incasso clienti e pagamento fornitori.

Proprio con riferimento a quest'ultimi è utile sapere che devono essere rispettati i termini di pagamento accordati con i fornitori, specie se il pagamento avviene con addebito di assegni, ri.ba o rid in quanto deve essere presente al momento della scadenza degli strumenti di pagamento la copertura sul conto corrente, proprio per evitare sconfini, insoluti o anche pregiudizievoli come protesti, o l'iscrizione in c.a.i..

L'impresa deve anche essere in grado, dal lato opposto, di tenere sotto controllo gli incassi dei propri clienti specialmente se sono state anticipate le loro fatture o se intende fare ricorso a tale strumento di anticipo in un futuro prossimo.

Il credito pertanto di norma deve essere utilizzato in base ad un corretto equilibrio patrimoniale-finanziario, debiti a breve per finanziare la gestione corrente e debiti a medio lungo termine per finanziare gli investimenti dell'attivo immobilizzato.

L'importanza di una gestione efficiente e disciplinata di crediti e debiti, incassi e pagamenti sarà sempre maggiore nei sistemi di attribuzione del rating.

L'evoluzione della regolamentazione, vedi Basilea 2 e 3, ha reso e renderà più costoso e difficile per le banche il reperimento di fondi stabili, privilegiando l'offerta di funding a breve termine per le imprese.

E' quindi importante per le aziende conoscere le principali caratteristiche di queste informazioni, e su questa base cercare di adottare comportamenti finalizzati a mantenere gli

indicatori andamentali nei range di sicurezza bancaria. In molti casi, infatti profili andamentali negativi sono causati anche dalla poca conoscenza e quindi dalla poca attenzione che i prenditori hanno nei confronti di queste grandezze, come la percentuale di utilizzo dell'affidamento rispetto al totale accordato, la coerenza e l'adeguatezza tra fidi, utilizzi ed operatività aziendale, la tempistica media di incasso e pagamento.

Ovviamente la scarsa conoscenza finanziaria si riferisce in particolar modo alle medie e piccole imprese, che rappresentano comunque la maggioranza del tessuto economico del nostro Paese.

Si tratta di realtà caratterizzate da strutture organizzative che molto spesso si identificano con il solo proprietario (nel caso delle micro-imprese o anche ditte individuali), in cui vi è una forte interferenza tra impresa e vita privata anche dal punto di vista finanziario, per la maggior parte sottocapitalizzate, con dati di bilancio spesso incompleti e che non riflettono adeguatamente la situazione economica, finanziaria e patrimoniale, si tratta di dati inquinati, elaborati avendo riguardo solo all'ottica fiscale. La mancanza di una cultura finanziaria si riflette anche nei rapporti con gli istituti di credito, attraverso un utilizzo scorretto dei conti correnti e degli affidamenti, un limitato ricorso ai finanziamenti a medio lungo termine a favore di affidamenti a breve/brevissimo termine.

Per tale tipologia di aziende è auspicabile che il ruolo che viene svolto dal credit manager nelle aziende di maggiori dimensioni sia sviluppato dal consulente finanziario, o dal dottore commercialista, che dovrà sensibilizzare gli imprenditori ad effettuare quel necessario "salto culturale" volto ad instaurare con le banche un corretto e trasparente processo di comunicazione, ponendosi come interlocutore di riferimento nel rapporto di comunicazione finanziaria che si instaura tra banca e impresa, con l'obiettivo influenzare positivamente i giudizi di rating.

Per concludere è importante che tutte le tipologie di imprese abbiano con gli istituti di credito un corretto, completo e tempestivo scambio di informazioni come suggerisce un recente studio della Banca d'Italia che ha accertato, che le banche con relazioni più strette e durature con la propria clientela, proprio in virtù delle maggiori e migliori informazioni sugli affidati, presentano crediti con una minore probabilità di ingresso in sofferenza, ciò si traduce in una maggiore possibilità di accesso ai capitali di cui l'impresa necessita. Il ricorso al credito bancario può risultare più semplice e favorevole se l'impresa richiedente collabora attivamente con l'istituto di credito, sia nell'istruttoria che nella negoziazione o ri-negoziazione dell'affidamento. Sono importanti trasparenza, tempestività ed informazioni integrative rispetto a quelle normalmente previste per l'istruttoria dei fidi, in modo tale da poter avere più chiara la situazione economico-finanziaria per la valutazione della capacità di rimborsare il credito.

Capitolo III

Credit risk management all'interno delle imprese

1. Introduzione

Il credito viene generalmente considerato come una componente determinante del marketing mix; le dilazioni di pagamento rappresentano uno strumento competitivo tale da condizionare i fatturati, i margini operativi, e i risultati periodali delle imprese di numerosi settori.

Il processo di credit risk management assume una rilevanza centrale nella gestione delle imprese, il cui principale obiettivo è quello di consentire al management di quantificare e monitorare i rischi a cui l'azienda è esposta, al fine di permettere a tutti gli stakeholder di valutare le performance aziendali non solo sotto l'aspetto della redditività, ma anche dei livelli di rischio in cui questa opera, quindi in relazione all'effettivo valore creato.

Le tecniche del credit risk management si rifanno in parte a quelle del settore bancario-finanziario, alcune delle quali adottate a seguito dell'applicazione degli accordi sul capitale delle banche come Basilea II e Basilea III, con la sostanziale differenza che le metodologie di misurazione e gestione dei rischi adottate all'interno delle aziende sono rimesse alla discrezionalità del top management e non sono regolamentate in modo puntuale come nel settore finanziario.

La crisi dell'economia mondiale si è riflessa in modo dirompente sul portafoglio crediti delle aziende italiane, caratterizzato sempre più da crediti in sofferenza. Secondo uno studio di PriceWaterhouse Coopers nel corso del 2013 i crediti in sofferenza delle banche italiane hanno subito un incremento pari al 31% rispetto al 2008, anno di esplosione della crisi dei mutui subprime.

La necessità di finanziare i propri clienti comporta un aumento del fabbisogno finanziario ed un grado di rischio sempre più elevato. Se da una parte la dinamica dei crediti a rischio suggerisce prudenza e un'attenta valutazione degli impieghi perché le sofferenze potrebbero aumentare, dall'altra, l'aumento della dinamica concorrenziale porta le aziende a sfruttare tutte le leve competitive, tra le quali il credito alla clientela, sia per consolidare che per sviluppare la presenza sul mercato; ciò richiede l'esigenza di strutturarsi per gestire adeguatamente il credito ed il rischio ad esso correlato.

La natura di investimento del credito commerciale fa sì che esso sia stabilmente collegato ad un fabbisogno finanziario che deve essere adeguatamente colmato, se non si vuole incorrere in pericolosi squilibri e tensioni di liquidità.

Gli obiettivi del credit management riguardano, pertanto, l'ottimizzazione del ciclo degli incassi, per poter massimizzare l'investimento in crediti da parte dell'azienda e contemporaneamente minimizzare le perdite su crediti, ovvero identificare le decisioni riguardanti il credito commerciale che consentano di ridurre gli insoluti. Il processo di

generazione dei crediti commerciali necessita, quindi, di indirizzi di politica del credito, capaci di orientare l'azione di vendita verso obiettivi di efficacia ed efficienza del ciclo attivo, per bilanciare le esigenze di mercato con i fabbisogni finanziari correlati alle dilazioni di pagamento.

Il rischio che i crediti non vengano incassati o lo siano in tempi più lunghi, amplificano i fabbisogni finanziari, minando l'equilibrio economico e finanziario dell'azienda.

Tanto più si dilatano i crediti commerciali, per incremento delle vendite ma anche per allungamento dei termini di pagamento contrattuali o per ritardi nei pagamenti, tanto più l'impresa dovrà ricorrere a fonti di finanziamento per finanziarli. Ciò può avvenire ribaltando, compatibilmente con il proprio potere di acquisto, i ritardi degli incassi sui fornitori, ovvero ricorrendo ai finanziamenti bancari che comportano, però, l'assunzione di oneri finanziari, riducendo quindi la marginalità della vendite.

Una volta identificato il mix di decisioni che permette di raggiungere il miglior risultato economico, è necessario verificare attentamente le conseguenze finanziarie delle alternative scelte, così da poter pervenire ad un giudizio di fattibilità. Le politiche commerciali devono risultare in linea con la struttura del passivo aziendale, avendo quindi particolare riguardo alle eventuali implicazioni sul suo fabbisogno.

Un processo adeguato di gestione del credito dovrebbe consentire di determinare ex-ante il rischio cliente, di delimitarlo attraverso la definizione di un livello massimo di esposizione possibile, di definire modalità e dei termini di pagamento coerenti, garanzie e clausole contrattuali che permettano l'espansione delle vendite senza compromettere l'equilibrio economico e finanziario dell'azienda.

Il tema del credito commerciale, pur costituendo un'area di fondamentale importanza, viene, molto spesso, gestita solo a consuntivo, concretizzandosi più in azioni di recupero che di gestione ex ante dei flussi di pagamento.

Le problematiche maggiormente rilevate per raggiungere gli obiettivi sopra descritti riguardano la difficoltà di gestire il portafoglio crediti nella sua globalità attraverso l'adozione di policy condivise, oltre alla difficoltà di essere in grado di fare rapide previsioni sul tempo medio di incasso di un credito in relazione alle esigenze di tesoreria dell'azienda.

Diventa fondamentale poter contare su una base di dati e una reportistica condivisa, in modo tale da intervenire proattivamente sulle situazioni deteriorate o in fase di deterioramento.

Rispetto ad alcuni anni fa dove era presente un approccio più tradizionale in cui centrale era l'attenzione sul singolo cliente individuando le soluzioni più adatte caso per caso in base alle caratteristiche del cliente stesso e in base alle esigenze commerciali, da alcuni anni a questa parte il focus si è spostato sull'equilibrio finanziario complessivo del portafoglio clienti, in termini di esposizione dell'azienda, probabilità di ritardo e di insolvenza attesa. Così facendo ad ogni nuova decisione sul singolo cliente è possibile valutare l'impatto sul bilancio aziendale,

anche in modo prospettico, per avere una piena consapevolezza dei rischi che l'adozione di determinate decisioni in merito al credito possono portare all'azienda.

Ovviamente ciò comporta la possibilità di essere in grado di individuare prontamente i casi che necessitano di garanzie aggiuntive o di strumenti finanziari di mitigazione del rischio.

Questo tipo di approccio consente di integrare i vari processi interni, in modo tale da poter valorizzare nel migliore dei modi sia il patrimonio informativo interno, sia le informazioni che vengono reperite dall'esterno.

Un approccio sui crediti integrato consente alla direzione di poter usufruire di una reportistica completa e di strumenti di pianificazione più efficienti per poter guidare l'azienda al raggiungimento degli obiettivi strategici precedentemente identificati, oltre che concentrarsi sulle azioni di fidelizzazione della clientela tramite sconti finanziari o aumenti di fido e allo stesso tempo poter fare previsioni affidabili sugli asset aziendali e sui target finanziari per essere in grado di gestire rapporti con i partner strategici quali banche e assicurazioni.

2. Il ruolo del Credit Manager

Il Credit Manager è una figura sempre più richiesta dalle aziende italiane per gestire il credito commerciale all'interno delle stesse, al fine di stabilire come, quando e a chi concedere credito, a differenza di anni passati dove la stessa figura, se presente all'interno dell'azienda, si limitava a gestire soltanto la fase di recupero dei crediti.

L'evoluzione di tale figura all'interno delle aziende italiane sta conoscendo uno sviluppo recente, se si considera che da una ricerca effettuata da CM2CM.com (un nuovo strumento che permette e facilita in modo assolutamente trasparente il networking e fornisce opportunità di lanciare sondaggi) nell'anno 2010 risultavano i seguenti dati:

- il 65% dei credit manager operava in aziende con un fatturato annuo pari o superiore a 100 milioni, mentre solo l'8% di essi dichiarava di lavorare in aziende con un fatturato annuo inferiore a 30 milioni di euro;
- solo il 13% operava come organo di staff;
- oltre il 50% delle aziende continuavano ad assumere in proprio il rischio di credito senza trasferirlo e senza operare nessuna copertura;
- oltre il 70% delle aziende operavano senza offrire soluzioni finanziarie ai propri clienti.

In periodi come quello che stiamo vivendo, in cui la recessione economica la fa da padrona e le imprese devono fronteggiare la difficoltà di contenere il proprio rischio di credito e di liquidità, il monitoraggio del portafoglio clienti si presenta come una vera e propria sfida per il credit manager. L'incasso, e cioè la trasformazione dei propri crediti commerciali in denaro è diventata la priorità per le imprese italiane che vogliono superare la crisi e rimanere sul mercato nei prossimi anni. Ciò risulta di fondamentale importanza in quanto un vertiginoso aumento

delle sofferenze di cassa comporta il blocco sia degli investimenti che dei finanziamenti fino ai casi peggiori in cui l'azienda ha dovuto chiudere.

L'obiettivo condiviso che le aziende attribuiscono al credit manager è quello di diminuire sensibilmente il problema degli insoluti che colpisce l'81.4% delle imprese e che proviene nel 36.5% dei casi da clienti storici.

Da un recente studio i cui dati sono contenuti nell'osservatorio Cribis D&B –Format sul credit management utilizzando un campione di 1.100 imprese italiane con più di 9 addetti e oltre 2,5 milioni di fatturato è emerso che quattro imprese su 10 attribuiscono al credit manager un ruolo organizzativo, integrandosi sempre di più all'interno dei processi che coinvolgono anche altre aree, come il commerciale.

Dai dati della ricerca si rileva che le imprese attribuiscono sempre più un peso maggiore alla conoscenza ed alla segmentazione del proprio portafoglio commerciale, monitorando le oscillazioni nel tempo al fine di fronteggiare gli insoluti in modo efficace.

Proprio perché questo tema trascurato per molto tempo è stato considerato sempre di più in tempi recenti, dalla stessa analisi emerge chiaramente che un'attenzione maggiore è posta dalle aziende alla fase finale del processo crediti, ovvero alla fase del recupero e gestione dello scaduto con una crescente attenzione verso la misurazione delle performance del processo, mentre le tecniche di mitigazione del rischio di credito risultano notevolmente sotto stimate.

Diventa di primaria importanza la fase di accettazione dell'ordine ma ancor di più l'accettazione del cliente, ciò vale sia per i privati che per le pubbliche amministrazioni.

Il credit manager segue tutto il processo dalla sua nascita, ovvero dall'accettazione fino ad un eventuale recupero, monitorando costantemente la situazione del cliente attraverso un'analisi finanziaria e dei flussi di cassa generati dal rapporto con il cliente stesso.

Oltre a ciò, si pone da tramite tra l'azienda stessa e gli istituti di credito, per fornire informazioni dettagliate a quest'ultimi per poi individuare gli strumenti utili al raggiungimento degli obiettivi aziendali.

Il Credit Manager è una figura che può essere individuata nell'organigramma aziendale sia all'interno del reparto amministrativo per quanto riguarda le aziende di minori dimensioni, oppure può essere un organo di staff alle dirette dipendenze del direttore generale.

Quest'ultima soluzione è sicuramente quella da preferire per poter garantire indipendenza nelle scelte che è chiamato a compiere.

La gestione del credito riveste sempre maggiore importanza e si inserisce nel più ampio sistema di gestione integrata dei rischi aziendali. Una corretta gestione del credito richiede un forte coinvolgimento del top management nelle scelte chiave ma soprattutto deve essere condiviso all'interno di tutta la struttura organizzativa.

Lo sforzo che è richiesto al credit manager è quello di sensibilizzare le altre aree, specie quella commerciale, per far sì che lo sviluppo commerciale e la definizione dei meccanismi di pricing

tengano conto delle dinamiche creditizie, e l'impatto che queste hanno sia sul conto economico che sul cash-flow dell'azienda. Occorre una cultura creditizia condivisa, a partire dai vertici delle varie aree aziendali fino ai ruoli prettamente operativi che agiscono su determinate leve.

Gli obiettivi del credit manager possono essere così sintetizzati: ottimizzare il ciclo degli incassi al fine di massimizzare l'investimento in crediti da parte dell'azienda, e dall'altro lato minimizzare le possibili perdite su crediti riducendo gli insoluti sul singolo cliente e contenendo l'aggravio degli oneri finanziari, definendo il livello di credito globalmente concedibile conciliando esigenze commerciali e finanziarie. Perciò i compiti principali che tale figura è chiamata a svolgere riguardano la gestione di tutto l'iter dei crediti commerciali.

È previsto perciò uno stretto contatto sia con l'area commerciale che con l'area amministrativa. Per quanto riguarda la prima il credit manager è tenuto ad individuare e ad indicare, con l'ausilio del responsabile commerciale, le soluzioni e le tecniche ritenute maggiormente adeguate per migliorare l'approccio sia con i clienti di nuova acquisizione dell'azienda, sia con quelli già acquisiti nel tempo attraverso la condivisione e la definizione di termini e modalità di pagamento standard per linea di business e di prodotto al fine di ridurre il rischio di DSO patologici. Considerato che:

$$\text{MOL} = \text{Utile} + \text{Ammortamenti} + \text{Accantonamenti} + \text{Svalutazioni} - \text{Plusvalenze} + \text{Minusvalenze} + \text{Oneri Finanziari} - \text{Proventi Finanziari}$$

Ovvero

$$\text{MOL} = \text{Fatturato (Ricavi + Variazione delle Rimanenze)} - \text{Costi delle Materie Prime} - \text{Costi per servizi} - \text{Costi del personale} - \text{Costi per il godimento di beni di terzi}$$

Leggendo la formula in modo diverso si ottengono le seguenti informazioni:

$$\text{Fatturato} - \text{Costo Prodotto} - \text{Costo dei servizi} = \text{Valore Aggiunto (VA)}$$

$$\text{Valore Aggiunto} - \text{Costo del Personale} = \text{MOL}$$

Analizzando questi valori, ad esempio, siamo in grado di valutare la profittabilità a livello di singola proposta di vendita per verificare se il risultato economico espresso sia sufficiente alla copertura dei costi fissi al lordo degli oneri finanziari, e quindi alla contribuzione della vendita all'utile aziendale.

Il credit manager diviene pertanto coinvolto nella parte commerciale per stabilire una griglia di sconfinamento rispetto allo standard per mantenere una certa elasticità con il cliente per sviluppare il business e per ridurre gli oneri finanziari impliciti, specialmente laddove la marginalità è più bassa e quindi esiste un minor spazio per l'assorbimento di tali oneri.

Secondo uno studio effettuato dal comitato tecnico scientifico del premio Assiteca in collaborazione con A.C.M.I. (Associazione Italiana Credit Manager) il 57% del campione delle aziende italiane intervistate, operanti in diversi settori (escluso il settore finanziario), afferma che i termini di pagamento vengono determinati di volta in volta dall'ufficio commerciale in sede di negoziazione o accettazione dell'ordine, ma senza aver ben definito un ventaglio di modalità ammissibili, né considerando il profilo di rischio del cliente. A seguire, il 26% delle

aziende intervistate dichiara di aver definito una serie di possibilità accettabili per il pagamento degli ordini e solo il 17% asserisce che è l'area crediti a definire i termini di pagamento sulla base della solvibilità del soggetto interessato. Tali risultati evidenziano, quindi, una limitata attenzione da parte delle aziende italiane verso tale ambito di interesse, non riconoscendo l'importanza strategica di una corretta determinazione delle modalità di pagamento degli ordini che, invece, diviene essenziale nel mantenere stabile il bilanciamento tra le dinamiche economiche e finanziarie della gestione.

Per quanto riguarda, invece, il rapporto con l'area amministrativa quest'ultima risulta essere importante come supporto al credit manager, relativamente la fornitura dei documenti quali fatture, solleciti, registrazione dei pagamenti necessari per poter costruire una base di dati informativa da cui poter estrapolare le informazioni di volta in volta ritenute necessarie, oltre ad agevolare l'incasso delle somme dovute all'azienda.

Entrambe le aree, amministrativa e commerciale, saranno inoltre chiamate a collaborare con il credit manager durante le attività di review dei crediti e di previsione dei flussi di cassa al fine della corretta gestione dell'impatto finanziario di eventuali ritardi di pagamento.

Infatti i compiti del credit manager non si esauriscono, ma la figura in oggetto è chiamata a provvedere al recupero dei crediti non riscossi, adottando strumenti diversi in relazione, principalmente, alla somma vantata dal cliente e alla sua esposizione complessiva, fino ad attivare azioni di recupero giudiziale del credito, con la possibilità di trovare accordi stragiudiziali se ciò è ritenuto maggiormente conveniente in base alla tipologia del cliente e all'importo dovuto.

La convenienza sarà data dal costo e dalla durata delle azioni giudiziali che possono essere attuate, oltre che dal tipo di accordo stragiudiziale si riesce a "strappare".

Per valutare tale convenienza è comunque necessario avere una visione complessiva dell'area crediti, sia per quanto riguarda i termini di pagamento accordati e quindi i crediti in scadenza sia per quanto riguarda i crediti di dubbia riscossione fino ad arrivare agli incagli o comunque partite in sofferenza.

Per poter effettuare tutto ciò il credit manager dovrà avere una formazione principalmente economica con particolare inclinazione all'attività di analisi dei dati amministrativi, commerciali e finanziari, disporre inoltre di adeguate conoscenze sul sistema bancario, il diritto privato, le assicurazioni, e il factoring.

Il credit manager dovrà svolgere una funzione fondamentale di gestione proattiva e profittevole del credito anche attraverso il trasferimento di parte del rischio a società di factoring piuttosto che di assicurazione del credito, o attraverso operazioni di ristrutturazione del debito di finanziamento del circolante, sempre in base al posizionamento della controparte debitoria sulla matrice.

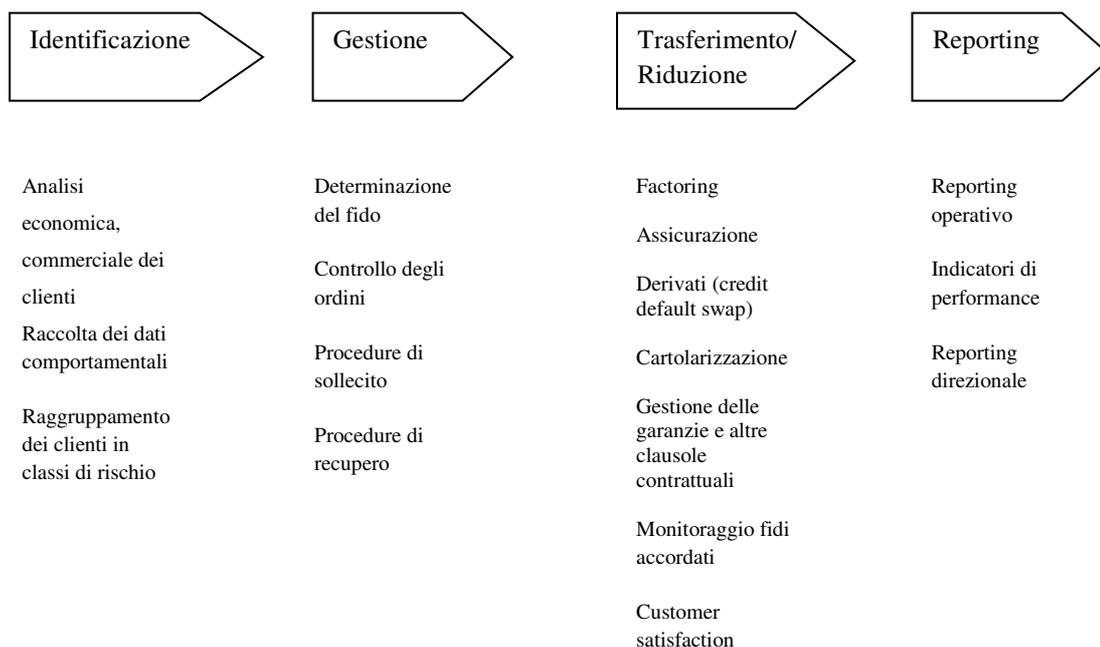
Per quanto riguarda la fase del recupero crediti occorrerà valutare un bilanciamento tra la gestione interna e quella esterna, la discriminante per questo tipo di valutazione è sia l'importo da recuperare e la classe di rischio precedentemente attribuita. Ovvero per i cluster a rischio contenuto occorrerà un contatto soft con una maggiore tolleranza, a differenza dei cluster a rischio elevato per i quali occorrerà applicare azioni di sollecito decise con la massima tempestività. Sarà comunque importante che l'impresa focalizzi le risorse interne su le posizioni a maggior valore. È importante comunque che all'interno del processo di gestione del credito si proceda periodicamente, in base a cadenze stabilite dal credit manager, ad una riduzione dello stock del credito no performing, affinché si possa avere come benefici un bilancio "pulito", una riduzione degli oneri finanziari ed uno snellimento dei processi operativi.

Per quanto riguarda le micro-imprese e ditte individuali la figura del credit manager può essere "esternalizzata" attraverso la figura del dottore commercialista, oppure verso credit manager professionisti che esercitano attività di consulenza. La figura del dottore commercialista è la più competente, specie per realtà organizzative piccole e destrutturante, in quanto ha già una visione economica dello stesso. Si tratta pertanto di implementare i dati economici e finanziari con alcuni indicatori andamentali per capire in che direzione si sta muovendo per poter apportare così gli opportuni correttivi con gli strumenti che il mercato mette a disposizione che risultano a lui più idonei. Per quanto riguarda le piccole e medie imprese si tratta di una scelta di tipo make or buy, ovvero se all'interno dell'azienda non sono presenti specifiche competenze e l'implementazione di un nuovo sistema di gestione del credito comporta costi fissi onerosi e investimenti notevoli si potrebbe propendere per una scelta di tipo buy, anche se è bene che il controllo del servizio rimanga all'interno dell'azienda. In questo caso occorrerà procedere alla scelta del credit servicer tra quelli che il mercato mette a disposizione, sarà quest'ultimo ad analizzare i processi di gestione del credito suggerendo soluzioni praticabili partendo dalla stesura o dalla revisione della credit policy. Il credit servicer dovrà pertanto non solo ispirare fiducia ma contribuire a realizzare risultati tangibili, in un'ottica di partnership, piuttosto che nella tradizionale contrapposizione cliente-fornitore.

3. Il modello di gestione del credito e la definizione di una credit policy

I processi di gestione del credito sono quelli tipici della gestione dei rischi, ovvero comprendono:

- identificazione
- gestione
- trasferimento/riduzione
- reporting



Gestire il credito significa innanzitutto definire l'ambito entro cui operare, dare cioè le linee guida affinché l'intero processo sia in linea con gli obiettivi che l'organizzazione si è prefissata. Il credito non si recupera quando è scaduto o ancor peggio insoluto ma va gestito sin dalla sua nascita, cercando di rimuovere a monte tutte le cause, o almeno tutte quelle su cui si ha influenza, che generano l'insoluto.

Realizzare un credit policy aziendale diffusa significa acquisire una maggiore consapevolezza di alcuni fattori di rischio che possono compromettere il raggiungimento degli obiettivi di business e porre l'accento sullo sviluppo di adeguati controlli, tecniche di gestione e comportamenti volti a mitigare l'esposizione. La credit policy dovrebbe quindi contenere tutta una serie di informazioni, a partire dagli obiettivi che l'organizzazione vuol perseguire, individuando delle linee guida cui attenersi durante tutte le fasi del processo. Per essere ben strutturata dovrebbe, pertanto, contenere la definizione di:

- organigramma delle varie figure che operano nell'area crediti e le loro interconnessioni con le altre funzioni aziendali, ovvero definire le autorità e le responsabilità;
- termini di incasso definendo le condizioni da applicare alla clientela e le relative eccezioni che si è disposti ad accettare;
- modalità di incasso concordate con la tesoreria;
- livelli di affidamento attraverso un'adeguata valutazione della solvibilità del cliente con diverse modalità a seconda della tipologia della clientela;
- procedure operative per la gestione degli scaduti, delle posizioni in sofferenza, del superamento del fido, delle condizioni di affidamento concesse;
- responsabilità sulle variabili e sulle attività collegata al credito;

- gli obiettivi mensili ed annuali mostrando i DSO, e le percentuali di sofferenze e di crediti inesigibili;
- budget annuali suddivisi per mensilità oltre ad evidenziare i costi dell'area crediti in azienda;
- obiettivi di performance e attività di monitoraggio del personale addetto.

Per acquisire una maggiore consapevolezza e anticipare la valutazione dei fattori di rischio associati ai crediti commerciali, è importante dotarsi di un'adeguata organizzazione e di una policy aziendale in grado di garantire adeguati controlli e tecniche di gestione volti a neutralizzarli o minimizzarli, nonché a mitigare l'esposizione finanziaria. Uno dei benefici derivante dall'adozione di policy finanziaria riguarda i clienti non strategici e con forniture piccole in quanto, in questo caso, l'attività di accettazione e verifica dell'ordine può essere gestita con rapidità e con limitato coinvolgimento delle risorse dei diversi dipartimenti, semplificando sia i processi interni che il livello di servizio verso il cliente. Così facendo, anche per l'azienda, sarà più immediato identificare le eventuali eccezioni e prevedere gli opportuni iter approvativi interni.

L'implementazione di documenti che identificano la credit policy è un'ottima opportunità sia per l'area commerciale che gli addetti alla gestione crediti, in modo tale da poter decidere assieme e allo stesso tempo definire le responsabilità per la risoluzione dei problemi della clientela.

Il credit manager dovrebbe riunire la funzione commerciale per spiegare i punti chiave come ad esempio:

- l'approvazione delle linee di credito ai nuovi clienti;
- il rispetto dei rating e le condizioni di credito;
- visite congiunte verso i clienti più importanti per l'azienda.

Nel momento in cui si definiscono le linee da adottare in termini di credit policy occorre tenere in considerazione diversi fattori tra cui: la forza vendita dell'azienda nel mercato in cui opera, il capitale necessario per finanziare le vendite, le attività svolte dai principali competitor, la tipologia di clientela, il tipo di bene/prodotto offerto sul mercato (ad esempio possiamo dire che minore è la vita del bene minore dovrebbe essere il periodo di incasso), la solvibilità dei clienti, gli incentivi per aumentare le vendite che possono includere linee di credito supplementari, l'esistenza di coperture per l'esposizione al rischio di credito.

La policy deve essere capita e comunicata a tutto il personale, in particolar modo agli operatori dell'area crediti, ma non solo, deve essere divulgata anche all'area commerciale.

Il successo di una credit policy è dovuto principalmente ad un coinvolgimento diretto dei direttori commerciali e dell'area crediti.

Le politiche creditizie devono essere periodicamente revisionate, minimo una volta all'anno, e monitorate in modo da cogliere eventuali cambiamenti che possono intervenire sia nelle

condizioni di mercato in cui l'azienda opera, ma anche nella strategia da adottare, e nei bisogni finanziari. È importante che siano sviluppate in accordo con i piani strategici, con il marketing, con il contesto finanziario in modo tale da essere progettate per contribuire al raggiungimento degli obiettivi che l'organizzazione stessa si è posta.

Una buona gestione del credito commerciale contribuisce a sviluppare relazioni stabili e a lungo termine con la clientela, generando informazioni sul cliente stesso e sulle sue esigenze in modo tale da facilitare sempre di più tale relazione e favorire la messa in atto di strategie verso il cliente in termini di erogazione del credito, condizioni e servizi resi.

La gestione del processo del credito deve prevedere, inoltre, modelli differenziati a seconda della tipologia di clientela con cui si interagisce. Una prima distinzione si basa sulla creazione di processi diversificati a seconda che la clientela sia tipo consumer oppure business.

Nel caso in cui l'impresa si troverà ad interagire con una clientela ibrida occorrerà diversificare parte del processo del credito, dedicando alcune risorse ad un tipo di clientela e altre risorse all'altro tipo, per poi riunirsi sotto la figura del credit manager.

In linea generale per una clientela tipo consumer è preferibile un approccio industrializzato basato su analisi statistiche con meccanismi di approvazione del fido automatizzati, una gestione dei processi industrializzati e differenziati per cluster di rischio, utilizzando le risorse a disposizione per un monitoraggio delle performance delle agenzie di recupero messe in campo durante la fase di collection, il tutto in modo tale che avvenga in un'ottica di customer satisfaction e di pronta soluzione delle problematiche che ritardano l'incasso.

Infatti visto la tipologia di clientela l'agenzia di recupero esterna è preferibile sia per una gestione esperta della fase di recupero del credito, sia perché la parcellizzazione del credito molte volte porta ad avere il creditore anche fisicamente distante dall'impresa. Proprio per questo motivo poter fare affidamento su agenzie esterne significa poter raggiungere tutti i creditori in quanto tali agenzie si affidano molto spesso ad esattori domiciliari sparsi in tutto il territorio nazionale, coadiuvati da un loro call center specializzato in tale ambito. Questo, come vedremo in seguito, può essere un fattore strategico da non sottovalutare in quanto gli esattori domiciliari recandosi presso il cliente possono prendere accordi direttamente, analizzando le singole capacità di rimborso e quindi gli strumenti più idonei per la sistemazione della loro posizione debitoria, se l'importo lo consente, per vie stragiudiziali che garantiscono tempi brevi e una diminuzione del DSO patologico, come ad esempio la definizione di un piano di rientro cambializzato, piuttosto che un saldo e stralcio.

Di contro troveremmo che per una gestione ottimale del processo del credito per una clientela di tipo business occorrerà non un processo automatizzato basato su analisi statistiche ma una valutazione analitica della rischiosità, procedendo con una separazione fra proponente e deliberante, con un monitoraggio costante circa l'evoluzione del rischio analitico con un forte coordinamento delle funzioni interna.

4. Strumenti per l'identificazione del rischio di credito

L'analisi della qualità del credito si basa sull'utilizzo di informazioni di natura qualitativa e quantitativa, tipologie ormai note in campo bancario e finanziario, per poter valutare sia la solvibilità del cliente che la sua capacità di generare valore.

Le analisi qualitative permettono di esaminare elementi che attraverso l'analisi quantitative non possono essere rilevati in quanto non è possibile racchiudere tali informazioni all'interno di un numero. Entrambe le tipologie di analisi risultano essere tra loro complementari perché non è possibile prescindere da una tipologia di informazione, sia perché non si avrebbe un quadro completo della situazione e, le strategie che si intendono adottare potrebbero risultare non idonee, non economiche e non finanziariamente utili a perseguire gli obiettivi che il management si è prefisso di raggiungere, sia per l'area crediti che, più in generale, per l'economicità e la redditività dell'azienda nel suo complesso.

Si parte perciò da una valutazione di rischio della controparte per arrivare ad avere una definizione strutturata dei limiti di affidamento, passando dalla matrice limiti di rischio dove troveremo da un lato il rating interno e dall'altro la dimensione ovvero la tipologia di cliente.

Tale matrice risulterà di elevata importanza per avere un indicatore andamentale tale per cui l'azienda sia il più possibile in grado di effettuare un intercettamento precoce delle posizioni che stanno per "scivolare" in un'area di allarme.

La tipologia di informazioni che possiamo ricavare da un'indagine qualitativa riguardano i seguenti aspetti:

- Informazioni sui clienti innanzitutto se si tratta di persone fisiche o giuridiche, ciò influenza notevolmente le modalità con cui reperire le informazioni; quest'ultime sono maggiormente e più facilmente reperibili tramite basi di dati pubbliche in quando si tratta di clienti-aziende. In secondo luogo se si tratta di persone giuridiche occorre valutare la loro dimensione e la loro organizzazione, ad esempio c'è differenza ad avere come partner un'azienda di grandi dimensioni con una organizzazione articolata e una forza economica tale da superare fasi congiunturali avverse, da avere una ditta individuale senza struttura organizzativa e con limitata possibilità di ricorrere ai finanziamenti in caso di difficoltà;
- Caratteristiche del settore di attività in cui l'azienda-cliente opera, ovvero se siamo in presenza in settori di espansione oppure, viceversa, da un settore colpito da una crisi economica congiunturale, come anche da modifiche strutturali intervenute a causa per esempio di cambiamenti nelle abitudini di acquisto, ingresso di nuovi operatori, o processi di acquisizione in atto;
- Informazioni sul contratto ovvero gli accordi stipulati con i singoli clienti, i quali possono essere accordi standard oppure come spesso accade condizioni diversificate a

seconda della tipologia del cliente, evidenziando se sono presenti delle tutele particolari per l'esazione del credito eventualmente insoluto. Esaminando tutto ciò si dovrebbe pervenire ad individuare una specie di rischio contrattuale, ponendo l'attenzione sulla possibilità di inadempimento delle obbligazioni di pagamento.

- Informazioni sul comportamento del cliente nel post-vendita, ovvero tutte quelle notizie inerenti il rispetto dei termini di pagamento pattuiti o meno, ovvero la sua reputazione di pagatore. È possibile desumere questo tipo di informazioni oltre che da dati storici interni (se già cliente), ma anche attraverso la consultazione del bollettino dei protesti, se ha o ha avuto in passato protesti o è stato sottoposto ad altre procedure concorsuali. Queste tipologie di indagini possono essere eseguite cercando sia di proteggere l'azienda da eventi inattesi e dannosi, e la necessità che sia un'indagine economicamente conveniente, ovvero valutando tutti i costi e benefici del caso, in modo tale che gli strumenti utilizzati non abbiano un costo superiore alle perdite che permettono di evitare.

Anche in questo caso occorre fare una distinzione tra aziende di grandi e medie dimensioni e quelle di piccole dimensioni. Per le prime infatti tali informazioni è possibile desumerle da rating esterne delle aziende, mentre per le seconde occorrerà che la rete vendite effettui un'adeguata istruttoria circa l'origine del nuovo contratto, l'appartenenza o meno ad associazioni commerciali, e la potenzialità del rapporto commerciale.

Le indagini di tipo quantitativo si basano sulla predisposizione di un sistema di indicatori in grado di individuare una gerarchia di clienti, ordinati in base a parametri sensibili come ad esempio la puntualità nei pagamenti, il tasso di ritardo, la quantità di operazione effettuate nell'arco di un periodo di tempo, e il rischio di trascinarsi di altre posizioni a recupero.

Mentre le analisi di tipo qualitativo si focalizzano su elementi documentali e di comportamento che consentono di pervenire ad una "gerarchia" del merito su cui poter giudicare l'andamento dei clienti e le azioni da intraprendere nei loro confronti nel momento in cui venissero meno agli accordi presi.

Le analisi di tipo quantitativo vengono svolte attraverso dei sistemi di indicatori, sulla falsa riga di come avviene per gli istituti di credito nel momento in cui vanno ad analizzare il merito di un eventuale prestatore, attraverso lo studio e la messa a punto di una griglia di parametri idonea a fornire informazioni utili sullo stato di salute economico e finanziario, e sulle sue possibili intenzioni. Un vero e proprio check up del cliente.

Si parte, pertanto, anche in questo caso dall'analisi dei dati di bilancio confrontandoli con quelli dell'anno precedente. Si tratta degli stessi indici che sono stati indicati nel capitolo secondo per quanto riguarda l'attribuzione del rating da parte degli istituti finanziari.

Di seguito una tabella in cui sono riepilogati i principali indicatori:

Trend indicatori di bilancio	2012		2013		Trend
(capitale proprio - immobilizzazioni immateriali) / (attivo - immobilizzazioni immateriali)					
(risultato ante gest. Straordinaria)/interessi passivi					
Oneri finanziari/ vendite					
Crescita delle vendite					
(utile netto+imposte)/attivo					
Liquidità/attivo circolante					
Attivo circolante/ passività a breve					
Variazione nel rapporto crediti a breve/ricavi					

Le analisi di tipo quantitativo non si esauriscono con gli indici di bilancio, bensì questi sono accompagnati da una serie di indicatori di rischio che indicano in quale direzione sta andando e come si collocano i singoli crediti all'interno dell'intero portafoglio.

Gli indicatori di rischio sono, pertanto, le metriche utilizzate dalle organizzazioni per fornire un primo segnale di crescente esposizione al rischio in diverse aree dell'impresa in grado di rappresentare l'evoluzione dei rischi potenziali e che segnalano la necessità di intraprendere azioni correttive.

Affinché un indicatore sia affidabile occorre tenere in considerazione alcuni elementi chiave durante la loro identificazione e realizzazione:

- la storicità: per ottenere un elevato livello di accuratezza occorre possedere almeno una base di dati dei clienti di circa tre anni;
- la gestione dei nuovi clienti: esistono indicatori che non riescono a percepire correttamente l'inserimento dei nuovi clienti. In tal caso occorre pensare ad indicatori idonei per gestire i clienti per il primo periodo in cui si entra in contatto, fino al raggiungimento di un tempo e un numero sufficiente di dati tale da poter applicare i comuni indici di rischio; per questo i tempi possono variare a seconda del tipo di settore in cui l'azienda opera, ovvero da sei mesi per i settori con contratti più frequenti come le telecomunicazioni ad un anno per i settori come le utilities;
- l'aggiornabilità: l'indicatore deve poter essere aggiornato automaticamente e rapidamente per poter predisporre un monitoraggio costante, se possibile giornaliero, e per consentire azioni rapide e pianificazione adeguate di interventi correttivi;
- l'accuratezza: monitoraggio continuo degli indici con l'applicazione di test frequenti su uno storico aggiornato;
- l'integrazione di diverse basi di dati: qualsiasi informazione relativa all'invio di fatture, solleciti e dei promemoria deve essere registrata per l'aggiornamento e l'elaborazione degli indici. Un sistema integrato di CRM e fatturazione consente la lettura, l'analisi e l'utilizzo delle informazioni per la realizzazione e la gestione degli indicatori di rischio.

È importante comunque considerare che oltre a questi elementi chiave gli indici devono essere:

- rilevanti ossia collegati alla strategia aziendale
- semplici ovvero facili da spiegare
- bilanciati capaci, cioè, di tenere in considerazione sia aspetti economici che non economici
- accessibili ovvero facilmente reperibili.

È necessario prima di procedere alla loro costruzione capire quali siano le variabili più correlate con la probabilità che il singolo cliente risulti insolvente. Ogni azienda dovrà ottimizzare i propri indicatori basandosi sul tipo di solleciti effettuati, sull'arco temporale considerato per il calcolo dell'indicatore, sui valori soglia da adottare e su eventuali ulteriori caratteristiche che consentano di affinare le capacità previsionali.

Per costruire la griglia occorre individuare, oltre al sistema di indicatori, anche un intervallo prefissato di risposte in modo da estrapolare un valore complessivo che possa esprimere un giudizio.

Tra i parametri che possono essere utilizzati per costruire tale griglia si può considerare:

- fatturato: un punteggio proporzionale al contributo fornito dal cliente al fatturato aziendale, elemento da considerare prima di decidere quali iniziative attuare per un eventuale recupero del credito;
- cadenza ovvero quante volte nell'arco di un periodo che può essere un anno il cliente si rivolge all'azienda, cioè il grado di fidelizzazione raggiunto;
- stagionalità è un elemento che può indicare il comportamento del cliente circa le modalità di acquisto, ovvero se questi vengono effettuati soltanto in un determinato periodo piuttosto che in altri, e ciò si riflette sulle modalità di pagamento. La concentrazione è comunque un elemento da valutare negativamente;
- pagamento ovvero le modalità con cui viene regolato lo scambio e deve essere tanto più apprezzato quanto più risulta essere automatizzato ed anticipato. Specialmente per ciò che riguarda l'anticipo questo non solo deve essere ritenuto positivo, ma è un mezzo per testare l'affidabilità e la disponibilità specie dei nuovi clienti, per i quali non si hanno a disposizione dati storici;
- dilazione cioè il tempo che intercorre tra lo scambio o la prestazione dei servizi e il suo pagamento a saldo. Ovviamente i clienti otterranno un punteggio maggiore tanto minore sarà tale intervallo;
- puntualità è una variabile molto importante in quanto è un indicatore sulla volontà del cliente ad adempiere le proprie obbligazioni e indica un atteggiamento comunque rispettoso e curato nei confronti del venditore.

La possibile griglia di valutazione può essere così creata, ovviamente occorre tenere conto che ogni azienda ma soprattutto ogni settore ha delle proprie caratteristiche, in base a ciò produce e

a ciò che fornisce, ed è da lì che occorre partire per individuare i parametri che si ritengono maggiormente indicativi e significativi.

Un'errata analisi del proprio portafoglio crediti può portare a scelte errate e non idonee per raggiungere gli obiettivi aziendali, e a far sì di riuscire ad essere un'azienda solvibile ed in grado di produrre valore.

L'unica accortezza da tenere presente nel momento in cui si costruisce un sistema di indicatori è l'obiettivo che si vuole perseguire, ovvero ottenere informazioni utili a supportare determinate scelte, per cui le informazioni devono essere significative e non ridondanti.

Occorre evitare sia sistemi con un numero elevato di indicatori ma anche sistemi deficitari che potrebbero fornire un quadro non completo se non fuorviante della situazione attuale all'interno dell'azienda.

Variabile/punteggio	1 punto	2 punti	3 punti	4 punti	Totali
Fatturato	Oltre 50.000	Tra 10.000 e 50.000	Tra 2.000 e 10.000	Tra 0 e 2.000	
Cadenza	Settimanale	Mensile	Semestrale	Annuale	
Stagionalità	Assente	Bassa	Media	Alta	
Pagamento	Bonifico anticipato	Titolo alla consegna/erogazione del servizio	Ri.ba a 30/60 gg	Altro	
Dilazione	Nulla	30-60gg	90gg	Oltre	
Puntualità	rispettata	Oltre il 75%	Tra 50% e 75%	Meno del 50%	

Sulla base delle informazioni fino a questo momento raccolte, i clienti dovranno essere collocati all'interno di classi di rischio, ognuna delle quali esprime la probabilità di insolvenza degli stessi entro l'anno. Questa rielaborazione delle informazioni viene svolta attraverso opportuni software che si integrano con gli strumenti utilizzati dall'area commerciale e amministrativa, costruiti dalle case produttrici in base alle esigenze aziendali, oppure software con impostazioni di base standardizzate forniti dal servicer a cui si possono applicare alcune modifiche al fine di personalizzarlo. Ovviamente i costi saranno maggiori nella prima ipotesi, per cui generalmente tale impostazione sarà seguita da aziende di grandi dimensioni che operano in diversi settori, mentre la seconda ipotesi è preferibile per le piccole e medie imprese in quanto hanno costi sostenibili, senza considerare l'opportunità di inserire nuovi moduli all'interno del gestionale così da renderlo sempre valido anche all'aumentare della complessità aziendale. Gli stessi software saranno in grado, in base alle richieste fatte al fornitore, di elaborare report periodici sia operativi che direzionali, comprendendo tutte le informazioni necessarie per poter individuare come l'azienda si sta muovendo, ovvero la qualità del proprio portafoglio commerciale.

Alla fine del processo di identificazione troveremo, quindi, che tutti i clienti saranno posizionati all'interno di classi di rischio, come nell'esempio di seguito riportato. I nuovi clienti non avendo un passato con l'azienda saranno valutati in base alla situazione patrimoniale, finanziaria ed economica, in base alla presenza o meno di pregiudizievoli oltre che in base alle banche dati pubbliche. Ogni cliente deve trovare, in base alle informazioni desunte, una collocazione nella scala di rating.

Classe	Tipologia di clientela
A- Affidabilità molto elevata	Sono i clienti migliori con solide base patrimoniali e solide strutture, clienti storici con massima puntualità dei pagamenti, management largamente conosciuto e affidabile, nessun tipo di problematica riscontrata nel tempo, fatturato rilevante.
B- Affidabilità elevata	Operatori con solide strutture commerciali e organizzative, puntuali nei pagamenti, fatturato di ridotte dimensioni rispetto ai clienti con rating A. Nessun pregiudizievole in capo al management. Possono rientrare in questa categoria anche i clienti che nonostante siano puntuali nei pagamenti hanno nel tempo aumentato tale dilazione, a cui l'azienda ha comunque espresso parere positivo.
C- Affidabilità moderata	Operatori con solide strutture commerciali e organizzative, ma con frequenti e/o prolungati ritardi di pagamento; operatori con debolezze strutturali e attività stagionale. Altri clienti con fatturato inferiore a una soglia prestabilita.
D- Affidabilità bassa	Clienti con piani di rientro e passate azioni legali, ripristinati per le forniture; clienti con una storia di recuperi difficili.
E- Affidabilità pessima	Clienti con pregiudizievoli, passate azioni legali, analisi della controparte negativa.

5. La gestione dei crediti: determinazione del fido e controllo degli ordini.

La procedura di affidamento non è altro che un insieme organizzato di policy, ovvero di linee di azione, tali da inquadrare e definire le finalità da raggiungere, i soggetti coinvolti, le rispettive sfere di responsabilità, e le norme operative da seguire.

Il fido rappresenta il livello massimo di rischio aziendale nei confronti di ciascun cliente in corrispondenza di forniture con dilazione di pagamento, ovvero la misura del credito massimo concedibile.

Attribuire un fido commerciale significa stabilire la capacità del cliente ad assolvere puntualmente la massima obbligazione derivante delle forniture concesse a credito.

Deve essere stabilito ed approvato all'inizio del rapporto commerciale dopo aver visionato l'istruttoria redatta dal reparto commerciale.

Il processo di affidamento ha tra i suoi obiettivi la determinazione del fido di vendita a condizioni economicamente accettabili e ad un rischio calcolato per tenere sotto controllo l'esposizione del singolo cliente e più in generale del totale portafoglio crediti.

L'obiettivo primario è sempre quello di indirizzare le vendite verso la parte più sana della clientela, il che può essere considerato anche un valido contributo alle finalità dell'azione di marketing.

La policy deve prevedere che nessuna fornitura è consentita se l'esposizione del cliente supera il fido assegnato, dove per totale esposizione si intende: il saldo contabile, cioè il totale delle fatture da saldare, la circolazione cambiaria o ricevute bancarie ancora in essere non scadute, nonché gli impegni di vendita cioè la somma degli ordini acquisiti e non ancora fatturati.

Eventuali eccezioni devono essere effettivamente tali e la richiesta di extra fido deve essere supportata di idonea documentazione in grado di giustificarla e deve essere approvata dal comitato fidi, se presente, oppure direttamente dal credit manager.

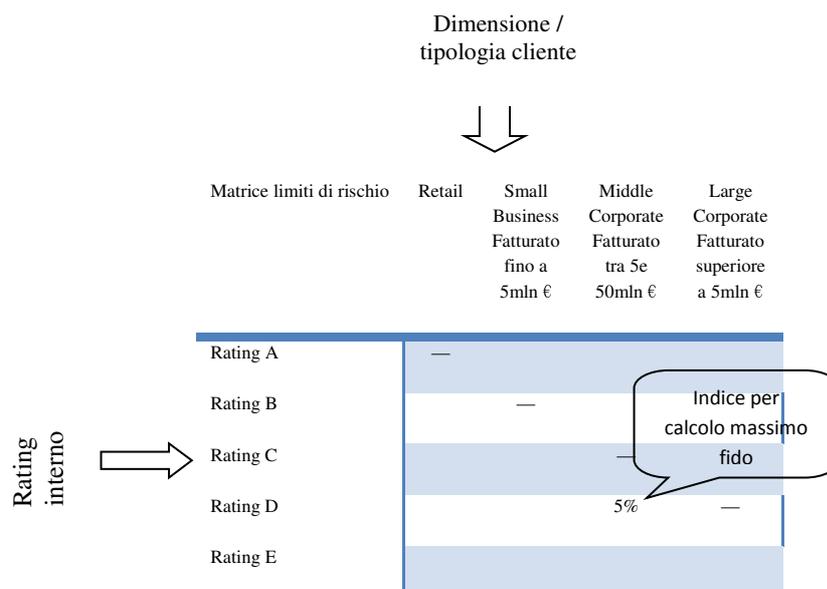
Il comitato fidi è possibile trovarlo nelle aziende medio – grandi, esso è composto generalmente dal direttore commerciale, dal credit manager, dal direttore finanziario e amministrativo, dal vertice aziendale sia questo rappresentato dall'amministratore delegato, dal presidente, o dal titolare della società. Lo scopo principale della sua costituzione non è quello di deresponsabilizzare le parti in gioco, ma bensì quello di coinvolgere il potere decisionale dell'impresa nella sua globalità.

Nella sua qualità di organo *super partes* è chiamato a prendere decisioni in un'ottica globale riguardo a rischi che nessuna valutazione tecnica avvalorerebbe, ovvero rischi che si intendono sopportare per determinate politiche di mercato, di investimento, di struttura, di immagine o altro. Si tratta di decisioni che esulano dalla capacità funzionale dei singoli organi aziendali nel momento in cui occorre prendere decisioni che per la loro entità o delicatezza rivestono un'importanza vitale per l'impresa, come anche può essere chiamato in causa per dirimere casi di divergenze o contrapposizioni inconciliabili tra le funzioni coinvolte nell'istruttoria precedente circa il livello di fido concedibile, o più in generale riguardo alla valutazione del rischio cliente.

Relativamente alla determinazione del fido commerciale concedibile la policy deve contenere gli importi per singoli clienti entro cui l'area commerciale può muoversi in autonomia, oltre che fissare i range entro cui sia richiesto in primis l'autorizzazione dell'area crediti e a seconda dell'importo o delle condizioni di pagamento del comitato fidi.

L'intero processo deve essere dettagliato con i singoli attori che vi intervengono, con le loro autonomie, nonché con i livelli di affidamento che possono interessare tutta la struttura aziendale fino al vertice.

La normativa aziendale dovrà essere redatta tenendo in considerazione casi particolari che si possono verificare all'interno del processo *order – to – cash*, ad esempio è importante soffermarsi su alcune particolarità quali il fido a gruppi di aziende, il trattamento verso i nuovi clienti, la possibilità di sconfinamento dal fido, e la revisione dello stesso che generalmente deve essere rinnovato almeno una volta all'anno, pena la sua decadenza.



Ad esempio per quanto riguarda i nuovi clienti il fido è determinato oltre che dalle informazioni raccolte dal reparto commerciale, anche dalle vendite attese nell'anno, dall'importo minimo dell'ordine stabilito dall'azienda. La soluzione preferibile è quella di gestire i primi ordini tramite pagamenti anticipati e la crescita del fido basata sui nuovi ordini, da evadere dopo il pagamento dei precedenti. Molto spesso ciò può risultare incompatibile con gli obiettivi commerciali, quindi l'importo dovrà essere un compromesso tra la volontà di espandere le vendite rapidamente e l'esigenza di verificare l'affidabilità del cliente.

Un'altra ipotesi da adottare nel caso di clienti in cui sia indispensabile concedere fin da subito un fido, ad esempio perché possono trascinare altri clienti oppure per i volumi di fatturato previsti, oppure perché risulta essere un buon cliente "strappato" alla concorrenza, è quella di fissare un fido pari al limite concesso dall'assicurazione o dal factor, come si vedrà più avanti.

In questo modo è possibile acquisire il nuovo cliente circoscrivendo il rischio di credito derivante. Un'altra possibile soluzione può essere quella di stabilire l'indebitamento complessivo che l'azienda fornitrice vuole avere nei confronti dei propri istituti di credito e che non intende oltrepassare per non compromettere la propria leva finanziaria. Il livello di credito finanziabile da parte del fornitore è dato, pertanto, dal suddetto livello di indebitamento al netto del valore di magazzino ed al lordo del valore dei debiti verso i fornitori. Nel caso in cui l'azienda fornitrice dovesse avere a propria disposizione un affidamento bancario pari a € 500.000,00, merce in magazzino per un valore di € 100.000,00 ed, infine, debiti verso fornitori per € 150.000,00, il fido complessivo che, potenzialmente, potrà essere concesso ai clienti sarà pari a € 550.000,00 ovvero:

$$€500.000,00 - €100.000,00 + €150.000,00 = €550.000,00$$

cioè:

$$\text{Fidi ai clienti} = \text{Affidamenti bancari} - \text{Magazzino} + \text{Debito v. fornitori}$$

Il suddetto valore, però, deve essere ripartito tra i vari clienti in base al rating interni precedentemente individuati.

Il fido non è un importo statico, non modificabile, ma è un valore che in determinate circostanze è possibile aumentare oppure è necessario diminuire nel caso un cliente non sia ritenuto più affidabile in quanto sono mutate le sue condizioni economiche, oppure vi è stata una consistente diminuzione degli ordinativi, come anche un mutamento della compagine societarie valutato negativamente dall'azienda. Ovviamente mentre la diminuzione del fido è delicata per la gestione commerciale dell'azienda, il suo aumento deve essere una decisione concordata all'interno dell'azienda, basata su un buon andamento del rapporto commerciale e creditizio.

Nel caso di un rapporto consolidato l'entità del fido dovrebbe essere commisurata all'esposizione massima attesa, ovviamente nel caso di elevate vendite di prodotti stagionali occorrerà distinguere tra fido normale e fido stagionale. Quanto descritto fin qui è praticabile per le aziende di medie e grandi dimensioni, al cui interno è presente un comitato fidi. Per le altre, ovvero per le piccole imprese è possibile determinare il fido mensilmente dal sistema informativo come una percentuale, ad esempio il 30-40% del fatturato degli ultimi dodici mesi di un cliente con rating A. Ciò può essere utile anche per le aziende maggiormente strutturate che posseggono una massa di piccoli clienti che hanno esposizioni limitate.

I fidi concessi dovranno essere monitorati dal credit manager vigilando sia sugli importi che sulla presenza o meno di crediti scaduti, sviluppando un sistema informativo che applichi regole differenziate ai diversi gruppi di clienti, e anche ai singoli clienti per ottenere il migliore equilibrio tra controllo dei rischi e crescita delle vendite. La presenza dello scaduto deve essere comunque sempre indagata in quanto vi è la possibilità che non sia dovuta ad un ritardo di pagamento o ad un'insolvenza, ma può essere dovuta ad una contestazione della merce ricevuta come anche ad un ritardo di contabilizzazione del pagamento di un incasso già ricevuto. Se così fosse occorre provvedere a superare il blocco per non danneggiare la relazione con il cliente.

Per snellire il processo l'autorizzazione al superamento del fido può essere regolata attraverso un sistema di deleghe di importo crescente al credit manager, direttore finanziario assieme al direttore vendite, fino ad arrivare al direttore generale. Nel caso in cui le ragioni per uno sblocco non siano sufficientemente valide occorrerà che l'evasione degli ordini debbano essere subordinate al pagamento anticipato, oppure al pagamento dei crediti in corso fino al rientro nel fido.

6. Strumenti e strategie per la valutazione e gestione del portafoglio crediti

La valutazione del rischio è un'attività che caratterizza tutte le gestioni dei rischi finalizzata ad apprezzare la gravità dei fenomeni rischiosi.

È importante procedere in tal senso in quanto ci permette di capire ed apprezzare l'entità del rischio che grava sulle attività aziendali, esprimendo in termini omogenei gli eventi rischiosi

precedentemente identificati in modo tale da renderli comparabili e definire quindi le priorità di intervento. La capacità di identificare, valutare e gestire il rischio è spesso indicativa di un'organizzazione di rispondere e adattarsi al cambiamento.

La valutazione del rischio, pertanto, aiuta le organizzazioni a riconoscere rapidamente potenziali eventi avversi, essere più proattivi e lungimiranti, e stabilire adeguate risposte ai rischi, riducendo così le sorprese ed i costi o le perdite associate.

È importante impostare efficaci procedure di early warning ossia la rilevazione precoce del rischio che si concentra su cambiamenti a breve termine. Mentre la gestione del portafoglio esamina il rischio a livello aggregato, l'analisi di rilevamento precoce si concentra sulla singola esposizione. Gli indicatori utilizzati nella diagnosi precoce del rischio sono oggetto di continuo mutamento. Impostando valori di soglia, questi fattori di rischio possono diventare indicatori efficaci il cui sviluppo può essere continuamente monitorato.

Pertanto l'attenzione deve essere rivolta nella fase di definizione dei valori di soglia in modo che rifletta la propensione al rischio dell'azienda. Dati patrimoniali del business partner rappresentano spesso le fonti di informazione più importanti ma l'esperienza ha dimostrato, però, che questi generano svantaggi notevoli per una procedura di rilevazione di rischio precoce di successo. Le informazioni sul bilancio e le sue valutazioni si riferiscono al passato. Inoltre, solitamente, diventano disponibili dopo che è trascorso molto tempo, durante il quale la situazione è spesso cambiata significativamente. Simulazioni di indicatori di rilevazione di rischio precoce modificati e scenari di stress possono anche essere simulati per investigare circa l'efficacia dell'indicatore esistente in condizioni estreme.

In pratica, non è il valore assoluto ma la variazione relativa che è importante per la early warning. Velocità e capacità di adattamento, in particolare del set di indicatori, sono di vitale importanza nello sviluppo e nella gestione di un tale sistema.

Le modifiche a Basilea II aumentano l'importanza del costante monitoraggio del rischio, mentre la tempestiva disponibilità delle informazioni è chiaramente necessaria se si vuole gestire i rischi in modo proattivo. Dopo aver assegnato un rating alle nostre aziende creditrici sui parametri indicati precedentemente, aver valutato se idonei o meno ad usufruire di un fido commerciale e l'importo di tale fido, occorre andare a capire se l'azienda opera entro un limite di rischio di credito accettabile o meno, ed effettuare scelte strategiche in merito.

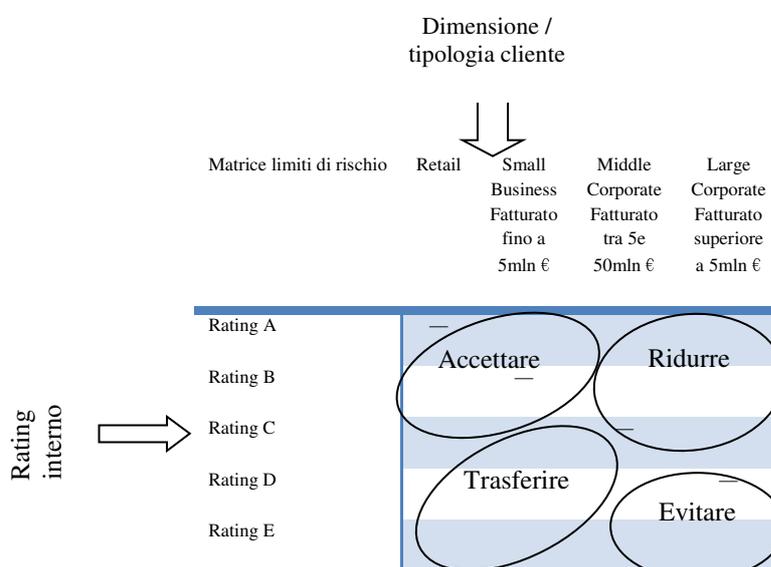
Le analisi indicate nel precedente paragrafo utilizzate per definire la griglia della valutazione dei clienti e quindi, dell'intero portafoglio crediti dell'azienda, sono alla base per poter capire il livello di rischio di credito, ma anche del possibile rischio di liquidità, cui l'azienda può essere esposta sia nel breve che nel medio periodo.

Una volta accertato tale livello e determinato se supera o meno il risk appetite determinato dalla strategia aziendale occorre prendere delle decisioni, o per ricondurlo ad un livello accettabile se superiore, oppure per mantenere i risultati raggiunti.

Il rischio complessivo di portafoglio occorre relazionarlo a livello di clienti o gruppi di clienti, e una volta determinato il rischio viene delimitato o trasferito attraverso la definizione del livello massimo di esposizione possibile, delle modalità e dei termini di pagamento piuttosto che delle garanzie e clausole contrattuali che permettano l'espansione delle vendite senza compromettere, ed anzi migliorando, la redditività nel suo complesso.

Come tutte le scelte di risk response dopo aver calcolato l'esposizione al rischio e stabilito se minore o maggiore del risk appetite occorre determinare le alternative possibili in termini di costi/benefici, valutazione del rischio residuo e decidere entro quale direzione muoversi.

Riprendendo la matrice di rischio utilizzata per calcolare il fido massimo applicabile ad ogni cliente, e considerando che il rating interno corrisponde ad un determinata perdita attesa stabilita in base alle serie storiche dei dati dell'azienda e delle altre aziende operanti nel settore, possiamo utilizzarla anche per capire le possibili strategie da adottare:



Le strategie possibili che il credit manager avrà a disposizione per poter gestire in modo ottimale l'area crediti saranno essenzialmente:

- accettare il rischio;
- evitare il rischio;
- ridurre il rischio;
- trasferire il rischio.

Per quei crediti che si ritiene siano ritenuti accettabili, ovvero successivamente all'analisi di cui sopra si ritiene siano in linea con la strategia aziendale, ovvero nel caso dei crediti si tratta di clienti con un buon margine di profittabilità, con uno scaduto in essere fisiologico e non patologico, con buone prospettive derivanti dall'analisi del mercato di riferimento il credit manager dovrà accettare il rischio, in quanto rientra nel risk appetite stabilito a livello strategico, e procedere a monitorarli.

La strategia di riduzione, invece, può essere ottenuta mediante una buona selezione in primis della clientela che si decide di affidare ed in inoltre del fido massimo accordabile, in base ad elementi certi, precisi ed oggettivi circa la loro solvibilità.

La solvibilità della clientela risulta essere determinante anche per la tipologia di tempi e metodi di pagamento che si sceglie di mettere loro a disposizione, in modo tale da ridurre il periodo di esposizione al rischio e il grado dello stesso.

Uno strumento sempre di riduzione del rischio di credito riguarda la capacità del credit manager di monitorare la customer satisfaction e di ridurre la possibilità che si verifichino ritardi relativamente all'emissione della fattura di vendita e delle relative scritture contabili.

Molto spesso, infatti, si assiste a dei ritardi da parte dei clienti non per loro diretta volontà ma dovuti a disagi nella merce ordinata, ad un servizio reso insoddisfacente come anche al mancato ricevimento della fattura di acquisto, oppure la mancata contabilizzazione di un incasso già ricevuto.

Rivedere il processo di gestione del cliente, assieme al post vendita e al responsabile amministrativo per rimuovere tutte le possibili cause che possono portare ad un allungamento non fisiologico dei tempi d'incasso, rientra nella sfera di riduzione del rischio di credito.

Di supporto alla scelta di riduzione del rischio di credito, anziché procedere al suo trasferimento, sono un adeguato sistema di indicatori e reporting, affinché l'azienda percepisca ed abbia una pronta reattività ai segnali di dissesto emessi dalle aziende debtrici.

Anche il ricorso ad agenzie specializzate al recupero del credito, soprattutto se questo è molto parcellizzato, è una forma di riduzione del rischio. Perché il rischio non si può eliminare completamente, per cui nonostante le procedure di identificazione, gestione e monitoraggio del credito è comunque fisiologico che una percentuale di esso possa entrare a far parte dei cosiddetti non performing loans. In tal caso è opportuno continuare a gestire in modo ottimale tale situazione, o all'interno dell'azienda o in outsourcing. Ciò dipenderà dalla tipologia di crediti che l'azienda ha in portafoglio, dal loro importo medio per singolo debitore, dal tipo di prodotto/servizio offerto dal mercato in cui opera, e dal tipo di struttura organizzativa che negli anni si è sviluppata. Ovviamente ciò non significa che non possa con il tempo essere implementata una struttura che in anni passati non fosse presente.

Ridurre il rischio significa anche stabilire all'interno della credit policy dei limiti dei credito da concedere ai cliente in relazione al rating e al tipo di fatturato, diversificando in questo modo gli impieghi, oltre a individuare, non solo a fine anno, ma periodicamente che l'importo accantonato al fondo svalutazione crediti sia coerente e il linea con il rischio di credito dell'intero portafoglio aziendale. Tutto ciò è possibile verificarlo, sulla falsa riga di quello che accade all'interno degli istituti di credito, attraverso analisi di scenario o stress testing in modo da verificare la nostra copertura o meno al variare ad esempio delle condizioni economiche e quindi dei DSO dei nostri clienti, ad un calo del fatturato, ecc.

Per quanto concerne il trasferimento del rischio questo può avvenire attraverso la richiesta di garanzie, oppure attraverso l'utilizzo di strumenti che il sistema finanziario mette a disposizione tra cui il factoring nella forma del pro-soluto, l'assicurazione del credito, la vendita tramite leasing, derivati come credit default swap, e per le aziende di maggiori dimensioni è possibile procedere anche attraverso la cartolarizzazione dei crediti in bonis.

7. Indicatori di performance per aziende commerciali e industriali

Gli strumenti di analisi quantitativa a disposizione del management fanno riferimento all'ageing analysis, DSO, ed altri indici di stock e di rotazione.

È compito del credit manager predisporre un dossier contenente tutte le informazioni utili per poter prendere decisioni specialmente in merito al limite massimo di fido da accordare o revisionare per cliente, includendo nella documentazione:

- dso;
- analisi dello scaduto;
- andamento e prospettive di fatturato;
- analisi marginalità e profittabilità del cliente;
- ordini da evadere.

7.1 DSO

DSO ovvero Days of Sales Outstanding indica il periodo di tempo, espresso in giorni, che una determinata azienda impiega per riscuotere i propri crediti, ovvero il tempo medio di incasso.

Questo indice risulta essere notevolmente influenzato dal fatturato, su cui il credit manager non ha potere decisionale e leve di azione dirette, nonostante ciò il DSO tutt'oggi è considerato un importante indicatore della capacità dell'azienda di controllare il processo di vendita e di utilizzare al meglio tutte le leve a propria disposizione per incidere sulla redditività. Questo perché il DSO varia in base al fatturato, ma a parità di quest'ultimo può variare anche in base al variare delle modalità di pagamento accordate, le quali portano con sé un diverso livello di ritardi medi di pagamento.

Il DSO ha inoltre un altro importante pregio: è in grado di simulare gli effetti sulla redditività di decisioni mirate a sviluppare il fatturato attraverso azioni di politica creditizia, e la sua incidenza nella determinazione della liquidità necessaria a finanziare la crescita.

La formula utilizzata per il calcolo è la seguente:

$$\frac{\text{Totale crediti}}{(\text{fatturato annuo}/360)}$$

Poiché il totale crediti è pari al totale delle fatture emesse comprensive di IVA, occorre considerare il fatturato a loro di quest'ultima.

Questa formula può essere ulteriormente dettagliata nel caso in cui è opportuno valutare il tempo medio di incasso sia per canale, agente o addirittura per cliente. Ovviamente ciò dipenderà sia dal settore in cui l'impresa opera ma soprattutto dal tipo di analisi che il credit manager necessità in quel dato momento.

Utilizzando il totale crediti viene considerato il DSO totale senza distinguere tra la componente di dilazione contrattualmente riconosciuta ai clienti, e i ritardi di pagamento.

Il DSO contrattuale sono le dilazioni che contrattualmente sono state concesse ai clienti, che rientrano nella trattativa commerciale e fanno parte del cosiddetto marketing mix assieme al prezzo, termini di consegna, sconti e promozioni di vario genere.

E' pertanto necessario far comprendere e far notare alla forza vendita dell'azienda i DSO che si vanno a determinare in sede di offerta e, come questi possono sensibilmente variare, occorre pertanto che il credit manager crei una maggiore sensibilità sui possibili termini e modalità di pagamento.

Diverse modalità di pagamento si legano ad una diversa operatività, oltre ad un diverso grado di garanzia di fatto o di diritto. La scelta della modalità di pagamento dovrebbe tener conto anche del diverso impatto in termini di performance e di oneri finanziari di ciascuno strumento.

Ad esempio è molto probabile che l'insolvenza maggiore si rileva tra quei clienti che regolano i loro rapporti con bonifico bancario ed assegno, anziché tramite ri.ba e rid, infatti pur non avendo quest'ultimi una garanzia di diritto, hanno un'efficacia persuasiva nell'indurre il cliente ad evitare o comunque ridurre l'insoluto, anche perché questo potrebbe essere visto dal sistema bancario come sintomo di instabilità finanziaria.

Il DSO definito patologico può essere, invece, così determinato:

$$\frac{\text{totale crediti scaduti}}{(\text{fatturato annuo}/360)}$$

Per le aziende caratterizzate da una forte stagionalità è consigliabile calcolare l'indice considerando la media dei crediti, calcolata sul totale crediti al termine di ogni periodo di riferimento, come il mese o l'anno.

Il DSO patologico è un indice che assume particolare rilevanza per i crediti no performing, ovvero per quei crediti che abbiano già iniziato l'iter di recupero. È da monitorare per capire entro quanto tempo l'azienda in propria autonomia, o tramite outsourcing o entrambi, è in grado di recuperare il credito e in quanto tempo. Può essere valido anche per il credit manager per decidere se determinate azioni di recupero risultano più efficaci di altre, ma anche per valutare l'opportunità di cedere parte del processo a società esterne maggiormente specializzate, o ancora per valutare l'operato di diverse società esterne.

Proprio perché si tratta di un indice, ovvero uno strumento rigorosamente di natura quantitativa, è importante sottolineare la necessità di soffermarci su quei fattori che possono incidere negativamente sul calcolo, ovvero situazioni che creano a livello numerico dei risultati falsati. È importante che il credit manager oltre ad essere cosciente di ciò, abbia competenze anche in materia di gestione dei processi aziendali, in modo tale da poter intervenire per ridurre o evitare l'impatto negativo sul calcolo dell'indice.

Alcuni di questi fattori possono far riferimento a:

- contestazioni che possono essere determinati da vari eventi e da vari attori all'interno del processo aziendale, come ad esempio errati tempi di consegna della merce, oppure una consegna non corrispondente all'ordine richiesto. Ciò provocherà molto probabilmente il blocco del pagamento della fattura fino alla risoluzione della contestazione in atto;
- emissioni di nota di credito a seguito di contestazioni;
- raccolta assegni qualora venga delegata alla forza vendita, inoltre c'è da considerare i giorni di valuta applicati dagli istituti di credito per verificare il buon fine dello strumento di pagamento.

Ovviamente tutti i DSO calcolati dovranno essere verificati a consuntivo con il DSO reale calcolato con il maggior dettaglio possibile per poter comprendere se esistono fattori esterni che incidono sui DSO reali e che potrebbero essere previsti e considerati nelle stime.

Il DSO è anche un importante punto di partenza per poter procedere con il calcolo del costo del DSO, ovvero l'incidenza degli oneri finanziari cui l'azienda va incontro all'aumentare della durata dei termini di pagamento.

L'azienda e di conseguenza il credit manager devono stabilire il livello massimo di crediti cui possono andare incontro, oltre il quale l'incidenza degli oneri finanziari va ad erodere il valore aggiunto realizzato.

7.2 Ageing Analysis

L'ageing del credito si riferisce ad una nota prassi nel mondo aziendale, ovvero l'analisi per scadenze dei crediti commerciali, che conduce alla classificazione dei crediti in categorie differenti, costituite in base alle scadenze, generalmente suddivise per periodo mensile.

Si tratta di una tecnica largamente conosciuta nella prassi aziendale utilizzata normalmente ad integrazione del DSO.

Queste tipologie di categorie riguardano sia i crediti a scadere che gli scaduti. Con riferimento a quest'ultimi a loro volta dovranno essere evidenziati i crediti dal legale, i crediti di soggetti con dichiarazione di fallimento o soggetti ad altre procedure concorsuali, i crediti con decreto ingiuntivo, i crediti in collection.

Permette di compilare un elenco dei clienti che richiedono un'attenzione particolare ed un'attività di riscossione più mirata, arrivando perfino al blocco totale delle spedizioni nel caso in cui siano presenti posizioni debitorie con quote consistenti di età superiore alle dilazioni di pagamento concesse.

Questa tipologia di analisi è in grado di fornire valide indicazioni anche nel caso in cui vi sia un consistente aumento delle ordinazioni da parte di un dato cliente, ovvero quando siamo in presenza di una percentuale di crediti insolitamente elevata. Ciò può essere segnalato come situazione da tenere sotto controllo monitorando il cliente in quanto, anche se lo stesso si trova entro il fido precedentemente accordato, occorre verificare la sua capacità di rimborso entro la scadenza in presenza di ordinativi eccezionali, onde evitare l'insorgere di tensioni dovute a condizioni patologiche pregresse che potevano essere previste.

Attraverso un confronto di periodi diversi dell'età dei crediti, l'age analysis permette di valutarne le tendenze e le dinamiche. È utile per individuare, inoltre, il loro valore atteso e il momento dell'incasso. Facilita pertanto il processo di budgeting consentendo un'accurata previsione della dimensione e della distribuzione temporale dei flussi di incassi.

Anche l'age analysis come il DSO risente della fluttuazioni delle vendite, ovvero se si verifica una variazione nel volume di fatturato da un periodo di osservazione a quello successivo, varia il profilo di età dei crediti commerciali, indipendentemente da mutamenti nelle performance di pagamento, nelle politiche di incasso o nei termini di credito concessi.

Il metodo è comunque significativo e rilevante in quanto consente di poter effettuare comparazioni fra risultati di periodi diversi e confronti con aziende concorrenti, potendo così effettuare analisi di performance, oltre a poter stabilire standard di riferimento sui quali puntare nelle diverse fasi della vita aziendale.

7.3 Altri indicatori di performance e report utili per la gestione dei crediti

Il DSO e l' Ageing Analysis sono soltanto i due principali indicatori, ma il set a disposizione delle aziende non si esaurisce con loro.

Altri indicatori di performance relativamente all'area crediti possono essere:

- % fidi richiesti sul totale dei fidi concessi che sta ad indicare sia il supporto dato dall'area crediti all'area commerciale, sia il portafoglio di clientela gestito dell'azienda; in quanto se il fido in parte è espressione della misurazione delle perdite attese individuate dai rating interni dell'azienda, un aumento della percentuale può stare a significare un aumento del livello qualitativo del portafoglio crediti detenuto;

- totale crediti in essere per fascia di rating in aggiunta al totale crediti scaduti per fascia di rating in quanto permettono di esprimere valutazioni in merito alla capacità degli strumenti messi in campo dall'azienda per la valutazione dei propri clienti;
- incidenza dei crediti scaduti sul totale crediti in modo tale da evidenziare l'entità dei crediti anomali;
- quota dei crediti scaduti oltre un dato termine, ad esempio, 90 giorni sul totale crediti ci indica la gravità del fenomeno dei crediti scaduti. Infatti l'incidenza dei crediti scaduti sul totale può non essere un dato preoccupante se i ritardi sono brevi, mentre questo rapporto evidenzia l'entità dei crediti ad alto rischio;
- numero e importo dei crediti in azione legale : indicatore dei crediti per cui vi è un elevato rischio di passaggio a perdita, evidenziando anche inefficienze delle procedure di prevenzione e di recupero ordinario.
- % dei crediti recuperati sul totale crediti scaduti oltre 180 gg che sta ad indicare la capacità, o meno, dell'impresa di intraprendere efficaci azioni di recupero dell'insoluto;
- importo delle perdite su crediti e variazione delle stesse che sta ad indicare la rischiosità storica dei crediti aziendali.

La fase di reporting definisce gli indicatori e gli strumenti utili per il controllo dell'esposizione creditizia, e la misurazione dei risultati di gestione.

È un'attività molto importante perché oltre a rappresentare il momento del monitoraggio dell'evoluzione del portafoglio clienti, è anche un momento di riflessione in merito ai possibili miglioramenti che si vogliono apportare alle varie fasi del processo di gestione crediti commerciali.

Il sistema di reporting può essere scomposto in tre macro categorie, ovvero, i report operativi a supporto della gestione corrente; gli indicatori di performance che hanno lo scopo di misurare l'andamento complessivo dei crediti nel tempo e misurare l'efficacia della loro gestione, ed infine i report direzionali chiamati a rappresentare in sintesi l'evoluzione dei crediti e il raggiungimento degli obiettivi.

Il Credit Manager è chiamato a progettare un sistema organico di informazioni significative sull'andamento della gestione del credito commerciale, diffuse periodicamente alle funzioni aziendali interessate, con il fine di analizzare gli scostamenti e disporre le azioni necessarie per il conseguimento degli obiettivi.

Un report operativo per il controllo dei crediti, dovrebbe, in via generale, evidenziare almeno, per ciascun cliente:

- il saldo contabile totale, stratificato in funzione della scadenza delle singole partite (es: a scadere, scaduta da 30-60-90-da oltre i 90 gg, tenuto conto delle condizioni di pagamento medie praticate alla clientela);

- il saldo complessivo di rischio, comprensivo degli effetti e delle ricevute bancarie in circolazione;
- gli ordini in corso;
- il numero e l'importo degli insoluti;
- il giro d'affari dell'anno in corso e dell'anno precedente;
- eventuali ulteriori riferimenti utili.

La disponibilità sistematica di queste informazioni, consente di seguire costantemente la clientela, i flussi di incasso e di attivare tempestivamente le eventuali e più adeguate azioni di recupero. Inoltre, dallo scadenzario clienti è possibile ricavare i dati per la valutazione finanziaria dello scaduto ovvero:

$$\text{importo crediti scaduti} * t * r.m.$$

dove:

t = tasso medio dei finanziamenti aziendali

r.m = ritardo medio

indica i costi finanziari aggiuntivi derivanti dai ritardi di pagamento.

Occorre tenere presente che lo scadenzario clienti è la fotografia dei crediti dopo la chiusura della contabilità, e in quanto rappresentazione statica non fornisce informazioni sul comportamento nel tempo dei clienti. È utile affiancare a tale rappresentazione la storia dei pagamenti in modo da avere la visione completa del portafoglio commerciale e di come si sta muovendo nel tempo.

Un esempio di scheda cliente potrebbe essere la seguente:

Cliente **Alfa**
Al 30/06/2014

Totale Esposizione	Totale Scaduto	Totale da Scadere
0,00	0,00	0,00

Scaduto 1-30 gg	Scaduto 31-60 gg	Scaduto 61-90 gg	Scaduto 91-365 gg	Scaduto oltre 365 gg
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

DOCUMENTI						
Tipo	N° doc.	Altro	Data Documento	Scadenza	Importo documento iva incl.	Importo aperto iva incl.
					€	€

Per quanta riguarda il reporting direzionale, essendo destinato all'alta direzione, dovrà fornire informazioni di sintesi sull'esposizione e la performance della gestione, evidenziando in particolar modo la movimentazione mensile dei crediti (data da crediti iniziali+fatturato+note di debito- perdite- incassi) e confrontato con gli anni precedenti. Oltre ad un insieme selezionato di indicatori di performance sempre confrontati con l'anno precedente.

A titolo esemplificativo un report direzionale può essere così rappresentato:

Situazione crediti				
	31/12/n		31/12/n-1	Scostamento
Crediti iniziali				
Fatturato medio				
Note di debito				
Fatture fornitori				
Perdite su crediti				
Incassi				
Crediti finali				
Di cui:				
Crediti a scadere				
Crediti scaduti				
Scaduto/totale				
Ageing crediti scaduti:				
0-30 gg				
31-60 gg				
61-90 gg				
91-120 gg				
Oltre 120 gg				
Totale				
DSO teorico				
DSO effettivo				
GG scaduto				

Capitolo IV

Metodi di attenuazione del rischio credito

1. Cessione dei crediti

La cessione del credito è un negozio con il quale un soggetto creditore (cedente) trasferisce ad un altro soggetto (cessionario) un credito vantato verso un terzo (debitore ceduto).

L'operazione si sostanzia in una cessione di un credito da parte del creditore titolare del diritto ad un cessionario che provvede ad acquisire il diritto stesso, normalmente ad un prezzo inferiore rispetto al valore nominale del credito oggetto della cessione.

La cessione dei crediti nella nostra legislazione è disciplinata dagli articoli 1260 – 1267 del codice civile. In base all'articolo 1260 del codice civile è possibile vendere un credito, a titolo

oneroso o a titolo gratuito, anche senza il consenso del debitore ceduto, purché il credito non abbia carattere strettamente personale o il trasferimento sia vietato dalla legge.

La cessione ha effetto nei confronti del debitore ceduto soltanto dopo l'avvenuta la notifica, secondo l'art.1264. Giuridicamente il contratto è valido anche senza l'accettazione o la notifica, ma quest'ultima è richiesta ai fini dell'opponibilità dell'avvenuta cessione.

In caso di cessione a titolo oneroso il cedente è tenuto a garantire l'esistenza del credito al tempo della cessione (art. 1266).

I benefici dal punto di vista della società che decide di utilizzare tale strumento possono riassumersi nei seguenti punti:

- possibilità di anticipare dal punto di vista fiscale il momento dell'accertamento definitivo della perdita del credito non incassato;
- risparmio circa i costi di gestione dei crediti in sofferenza, sia con riferimento alle risorse impiegate in azienda, sia con riferimento ai tempi relativi alle procedure di recupero giudiziale e stragiudiziale;
- il vantaggio di avere un bilancio coerente con la reale situazione economica dell'azienda e in linea con le precise disposizioni di legge (Cod.Civ. artt. 2423 – 2426; direttive CEE n.86 – 117, recepite con D.Lgs. n.127 /91), ovvero i principi di chiarezza del bilancio;
- un miglioramento dei propri indici di bilancio, ovvero della propria struttura economico finanziaria nel caso in cui si utilizzi una cessione del tipo pro-soluto.

1.2 Factoring

Il factoring è una tecnica finanziaria basata sulla cessione, ad un intermediario, dei crediti commerciali vantati da un'impresa. Con il factoring, l'impresa cede alla società di factoring i propri crediti commerciali, e riceve come contropartita il capitale decurtato da una commissione, la quale rappresenta la remunerazione dell'intermediario, affidando alla società di factoring la riscossione del credito.

Lo scopo principale del factoring risiede nella possibilità di rendere liquidi i propri crediti, trasferendo ad altri il rischio che il proprio cliente al momento della scadenza risulti inadempiente.

Questo tipo di operazione svolge anche un ruolo di servizio gestionale poiché con la cessione dei crediti, l'impresa soddisfa, delegandole all'esterno, le esigenze di gestione connesse ai crediti e debiti di fornitura, ovvero il factor affianca l'azienda nelle funzioni contabili, amministrative e finanziarie, intervenendo nell'ambito dei regolamenti dei rapporti commerciali, fino ad assumere un ruolo di raccordo tra le parti.

L'attività di incasso vede il factor subentrare al cliente nella gestione della relazione con il debitore, potendo assumere una discrezionalità sufficiente tale da consentirgli di accettare sconti o abbuoni proposti dal debitore, senza possibilità di rivalsa da parte del cliente.

La funzione gestionale può impegnare il factor nello svolgimento di una o più delle attività di contabilizzazione, incasso e di recupero crediti derivanti dalle dilazioni di pagamento concesse dall'impresa alla propria clientela.

Esistono diverse tipologie, ovvero factoring con cessione pro soluto oppure pro solvendo.

Nel primo caso, a seguito della cessione del credito, il cedente non risponde più per la solvibilità del debitore e quindi il rischio di credito viene trasferito definitivamente alla società di factoring, pertanto solo attraverso questa formula l'impresa non è più esposta al rischio di credito. Per poter procedere in questo senso occorre che l'impresa cedente garantisca che si tratta di crediti certi, liquidi ed esigibili e che quindi non sorgano future contestazioni sulla pretesa creditoria da parte del debitore nei confronti della società di factoring.

Le cessioni pro soluto possono a loro volta essere suddivise nelle seguenti tipologie:

- pro-soluto con plafond ove il factor definisce contrattualmente il rischio massimo che intende assumersi nei confronti del singolo debitore ceduto;
- pro-soluto con plafond e massimale dove il factor definisce sia il rischio massimo che intende assumersi nei confronti del singolo debitore ceduto, sia il rischio massimo che intende assumersi a livello aggregato del contratto con il cedente;
- pro-soluto con franchigia nel caso in cui il factor definisce contrattualmente il valore al di sotto del quale non intende assumersi il rischio dei crediti acquisiti, questa può essere calcolata sul singolo credito e sul portafoglio complessivo;
- pro-soluto con altre clausole dove il factor definisce di volta in volta le condizioni della transazione.

Mentre attraverso il pro solvendo ci troveremmo davanti ad uno strumento simile all'anticipo fatture, in quanto il cedente risulta coinvolto nella sorte dell'operazione, in quanto il factor può rivalersi sullo stesso in caso di insolvenza del debitore.

In base al tipo di operazione che l'impresa vuole mettere in atto il factoring può configurarsi come un'operazione di copertura e gestione del rischio di credito, oppure come un'operazione di finanziamento a breve termine. Con una configurazione di tipo pro solvendo ci troviamo di fronte ad un'operazione di smobilizzo anticipato dei crediti commerciali, e come tale consentirebbe all'impresa di accrescere il proprio livello di liquidità, a fronte del costo finanziario da sostenere per l'anticipo.

Solitamente il cliente sottopone al factor per una valutazione preventiva l'intero portafoglio commerciale sarà poi il factor ad indicare i crediti accettati in cessione definendo un plafond riconosciuto all'impresa.

I crediti saranno selezionati in base alla loro omogeneità (in termini territoriali, merceologici o di clientela) oppure effettuando una selezione su base puntuale, ovvero selezionando i singoli debitori, tutto ciò partendo da una valutazione dei rischi connessi al debitore e alle caratteristiche di composizione del portafoglio crediti già in possesso del factor.

Durata e importo medio dei crediti commerciali rappresentano due indicatori importanti, soprattutto se confrontati con le scadenze e gli importi tipici del settore di attività dei debitori ceduti. Infatti, se la durata evidenzia scadenze eccessivamente protratte può indicare al factor una condizione di scarsa forza contrattuale e/o di difficoltà finanziaria del cedente.

Mentre se il portafoglio risulta composto da importi unitari ridotti può evidenziare il rischio che l'operazione di cessione risulti antieconomica per le parti.

Il factor è orientato verso una relazione duratura nei rapporti con il cedente, piuttosto che a delle transazioni spot, in quanto in questo modo è in grado di produrre informazioni rilevanti e significative circa i crediti oggetto dell'operazione e ai relativi debitori.

La fattorizzazione segue solitamente una delle seguente direttrici per segmentare il portafoglio:

- per regione, ovvero dalla totalità del fatturato vengono selezionati nominativi di determinate regioni;
- per fascia di fatturato, ovvero si selezionano le fatture comprese in un certo importo;
- per fascia di prodotto.

Un'importante caratteristica del factoring è l'auto-liquidabilità perché il beneficiario non è tenuto ad alcun rimborso delle somme ottenute, poiché questo è sostenuto dagli incassi dei crediti ceduti, per l'ottenimento dei quali si adopera lo stesso factor.

Il ricorso al factoring consente di accrescere il tasso di rotazione del capitale circolante, riducendo la durata del ciclo monetario che inizia con l'acquisto della merce dai fornitori e si conclude con il pagamento da parte dei clienti dell'impresa. Ciò a sua volta si traduce in un incremento della velocità di rotazione del capitale investito che, a parità di redditività sulla vendite, tende a migliorare l'economicità della gestione corrente misurata sinteticamente dal ROI. La tipologia di operazione descritta, nonostante l'elevato grado di personalizzazione, non è uno strumento adatto a tutti i tipi di imprese, ma apporta i maggiori benefici alle imprese di dimensioni ridotte e che presentano elevati tassi di crescita del fatturato.

1.3 Costi dell'operazione

Nella valutazione di convenienza economica il primo riferimento è il calcolo del costo esplicito dello strumento ovvero dalla somma dei costi monetari applicati dal factor. Questi comprendono i costi finanziari ed i costi gestionali, quali istruttoria, costi di gestione, spese di informazione, commissioni di plusfactoring (applicate in modo discrezionale dal factor sui ritardi del pagamento da parte del debitore).

I costi di questo tipo di operazione possono essere riconducibili, quindi, sia ad una commissione di valutazione, pagata dall'impresa a fronte del giudizio di merito sui crediti proposti per il factoring, sia ad una commissione pagata per il servizio di factoring sull'ammontare dei crediti garantiti.

Normalmente l'importo della commissione di valutazione si aggira all'interno di un range di 25-50 euro per anno per nominativo, mentre la commissione per il servizio oscilla da 0,2% per mese per i crediti vantati verso controparti italiane e fino ad un massimo di 0,4% per mese sui crediti export.

A queste due tipologie di commissione occorre aggiungere il tasso di interesse per l'eventuale anticipo e solitamente questo è in linea con i normali tassi applicati per lo smobilizzo di fatture, ovvero due/ tre punti di spread sull'euribor.

Otteniamo pertanto la seguente formula:

$$F = \underbrace{(C * VCr) + (VA * I * DMA / 360)}_{\text{Costo del servizio finanziario}} + \underbrace{CI + (Ch * n) + (ci * nl) + (CPF * GRI / 360) + Sb + Stc}_{\text{Costi di gestione}}$$

Dove:

F = costo del factoring per l'utilizzatore

C = commissione

VCr = ammontare del credito oggetto di cessione

VA = volume degli anticipi concessi

I = tasso di interesse applicato dal factor

DMA = durata media degli anticipi concessi

CI = costi d'istruttoria

Ch = costi unitari di gestione (handling)

n = numero fatture cedute

ci = costi d'informazione

nl = numero dei debitori sottoposti

CPF = commissioni plusfactoring

GRI = giorni medi di ritardo incasso, oltre i 30gg

Sb = spese bancarie

Stc = spese di tenuta conto.

Le società di factoring generalmente anticipano una quota corrispondente al 70-80% dell'importo totale del credito (iva inclusa), mentre utilizzando il classico castelletto bancario l'anticipo viene calcolato soltanto sull'imponibile.

Tale percentuale è stabilita in funzione della solvibilità del beneficiario e del debitore ceduto.

Agli oneri espliciti di cui sopra occorre sottrarre i risparmi di costo consentiti dall'esternalizzazione del servizio, come i costi amministrativi di gestione del credito, i costi procedurali per il recupero degli scaduti.

La convenienza del ricorso a tale strumento finanziario dipende dal confronto tra oneri amministrativi e finanziari tradizionali con gli oneri del factoring.

E' inoltre importante valutare la destinazione dei flussi finanziari liberati attraverso lo smobilizzo dei crediti. I fondi finanziari anticipati grazie al factoring possono essere infatti utilizzati dalle imprese per rimborsare debiti in essere, oppure per finanziare lo sviluppo delle vendite.

Il "finanziamento dello sviluppo" attraverso il factoring ne sottolinea i vantaggi e le caratteristiche peculiari, ed è infatti più utilizzato, nella realtà del mercato, dalle imprese più giovani, con forti prospettive di crescita.

2. Assicurazione

L'assicurazione del credito è un contratto volto a proteggere il contraente assicurato dal rischio di una perdita economica causata dall'insolvenza dei propri debitori.

L'assicurazione del credito presenta il vantaggio di poter integrare le procedure aziendali, attraverso uno strumento non invasivo, in grado di trasferire almeno in parte il rischio, senza mai sostituirsi alle procedure esistenti.

Attraverso l'assicurazione del credito l'impresa creditrice ha la possibilità di coprire parte delle perdite che potrebbero essere generate dal proprio portafoglio crediti, trasferendo il rischio ad un assicuratore specializzato.

Un elemento essenziale è la partecipazione al rischio da parte dell'azienda assicurata che rimane sempre esposta ad esso non potendolo mai trasferire al 100%. La quota di compartecipazione al rischio, tipicamente definita scoperto obbligatorio, oscilla tra il 10 e il 20% dell'esposizione assicurata. La partecipazione varia in relazione anche al paese ed a seconda delle compagnie assicurative.

Nell'ambito dell'assicurazione del credito vi rientrano i crediti commerciali, i crediti derivanti da vendita a rate, i crediti all'esportazione, i crediti garantiti da garanzia reale (ipoteca), e i crediti generati dalla stipula di contratti di leasing, non sono pertanto assicurabili i crediti di natura prettamente finanziaria.

Attraverso questa formula di gestione e trasferimento del rischio di credito l'impresa raggiunge l'obiettivo di mitigazione del rischio stesso, trasferendo le potenziali perdite sull'assicuratore, oltre a ciò l'impresa può scegliere di essere da lui supportata nel continuo e in modo indipendente effettuando una valutazione del rischio di credito del portafoglio.

Tutto ciò in quanto l'assicurazione del credito prevede l'assegnazione di precisi limiti di esposizione per singolo nominativo oltre il quale l'impresa non risulta più essere assicurata nel caso in cui tale soglia venisse superata.

Un'altra caratteristica della polizza riguarda la globalità, ovvero la polizza non assicura un determinato nominativo, ma assicura il rischio di credito a cui è esposta l'impresa nella sua globalità, entro determinati limiti per singoli nominativi, che di volta in volta vengono individuati da parte della compagnia.

Sono previsti, pertanto, dei limiti di esposizione assicurabile per singolo debitore, oltre la quale la compagnia non è più disposta a risarcire l'impresa assicurata, proprio in questo ambito l'impresa, specie se facente parte delle p.m.i, può beneficiare della consulenza offerta dalla compagnia circa la valutazione del rischio di credito dei propri clienti.

L'impresa che decide di ricorrere a questa protezione può ottenere dei benefici in termini di maggiore forza contrattuale nell'accesso al credito, con la possibilità di beneficiare delle migliori condizioni applicate alle linee di credito concesse dalle banche, grazie alla presenza della polizza assicurativa che, indirettamente, tutela anche le banche che finanziano il capitale circolante netto dell'impresa.

Per quanto riguarda quest'ultimo aspetto occorre valutare in che misura il proprio istituto di credito tiene conto di tali coperture assicurative nella valutazione della rischiosità d'impresa e di conseguenza sul pricing delle linee di credito da questa utilizzata. L'impresa sostiene, infatti, un costo attraverso il pagamento del premio della polizza assicurativa, per cui come contropartita potrebbe recuperare parte di questa spesa fruendo di un pricing creditizio migliore da parte della banca affidante.

2.1 Disciplina nazionale

Il codice civile dall'articolo 1882 all'articolo 1931 disciplina i principi generali dell'assicurazione lasciando alle parti la libera iniziativa.

Rivestono, pertanto, un ruolo molto importante le cosiddette fonti secondarie tra cui ritroviamo la circolare ministeriale numero 145 del 1960 del Ministero dell'Industria, Commercio ed artigianato istitutiva rami credito e cauzioni quali rami distinti all'interno della categoria delle assicurazioni contro i danni.

In detta circolare furono codificati tre principi fondamentali: l'adozione della polizza globale, la previsione dello scoperto obbligatorio e la delimitazione del rischio alla perdita così come definita in polizza. La Circolare 145 del 1960 rimane ancora oggi attuale sotto il profilo istitutivo dei singoli rami e dei relativi principi fondamentali.

Sotto il profilo regolamentare e gestionale invece è stata progressivamente aggiornata dalla Circolare ministeriale numero 433 del 1979 che autorizzò l'assicurazione di crediti derivanti da leasing o da altre operazioni di carattere industriale e finanziario purché previsti

dall'ordinamento, assistiti da ipoteca su immobili o da privilegio su macchinari, destinate all'ampliamento o all'ammodernamento d'iniziativa economiche già esistenti e non alla realizzazione di nuove realtà.

La circolare n.145/1960 prima, e successivamente la circolare n.433/1979, hanno fornito un elenco preciso dei caratteri fondamentali che le assicurazioni del credito devono necessariamente possedere per essere come tali qualificate, ovvero:

- il contratto deve essere stipulato dal creditore unicamente nel proprio interesse, distinguendosi dalle polizze fideiussorie in cui è il debitore che assicura il suo inadempimento nei confronti del terzo beneficiario, ovvero il creditore;
- il rischio assicurabile può riguardare solamente determinate forme di credito quali: credito commerciale a breve termine derivanti da rapporti di compravendita sul mercato interno tra imprese, credito all'esportazione, credito derivante dalla vendita a rate, crediti ipotecari e agevolati assistiti da garanzia reale, crediti derivanti da contratti di leasing. Restano comunque esclusi dall'esercizio assicurativo i rischi relativi a operazioni creditizie di carattere finanziario, nonché quelli relativi ad operazioni di finanziamento generico;
- il rischio garantito è soltanto quello della perdita cosiddetta definitiva, totale o parziale, del valore del credito per insolvenza del debitore accertata o manifestata o presunta nei modi e nei termini che la polizza dovrà stabilire e derivante dalle ordinarie vicende della vita economica;
- il contratto deve essere stipulato in forma globale, riferito a tutti i debitori dell'assicurato o almeno a gruppi omogenei di essi, salvo ipotesi eccezionali;
- il contratto deve prevedere in ogni caso uno scoperto obbligatorio a carico dell'assicurato.

Successivamente, con l'istituzione dell'ISVAP, furono ritenute assicurabili anche operazioni di vendita a rate non contratte tra imprenditori, e nuove forme contrattuali come il factoring attraverso l'emanazione della circolare numero 162 del 1991, sino a giungere all'emanazione con il Decreto Legislativo numero 209 del 7 settembre 2005 del cosiddetto Codice Delle Assicurazioni Private aggiornato nel Luglio del 2008.

2.2 Caratteristiche e tipologie di assicurazione del credito.

Nell'ambito dell'assicurazione del credito è determinante l'individuazione del momento esatto in cui un determinato credito viene considerato non più esigibile e pertanto deve essere risarcito da parte della compagnia assicuratrice. La disciplina di settore ha scelto di non circoscrivere gli eventi generatori del danno alla sola insolvenza c.d. di diritto, lasciando alle parti la possibilità di stabilire convenzionalmente le cause cui ricollegare concretamente l'accertamento della

effettiva perdita del credito. Solitamente nelle polizze assicurative vengono inserite due definizioni di insolvenza: di fatto e di diritto.

L'insolvenza di fatto l'abbiamo nel momento in cui un credito risulta inesigibile in base ai giorni di ritardato pagamento. Questa soluzione è la stessa che ha scelto di seguire il Comitato di Basilea, infatti nell'ambito delle posizioni in default vi rientrano le posizioni classificate come past due, ovvero ritardo superiore a 90 giorni, e le posizioni incagliate con ritardo superiore a 180 giorni.

Nella definizione dell'insolvenza di fatto prevista in un contratto assicurativo diventa rilevante la scelta dei giorni di ritardato pagamento, che portano a determinare l'inesigibilità del credito.

La seconda definizione dell'insolvenza è quella di diritto, in questo caso si fa esplicito riferimento ad un determinato stato in cui si trova il debitore, in particolare sono considerate insolventi le imprese che sono state dichiarate fallite o ammesso ad una procedura fallimentare concordata, o altre procedure straordinarie come l'amministrazione controllata o la liquidazione coatta amministrativa.

Occorre pertanto che l'impresa risulti tempestiva nel comunicare alla compagnia assicuratrice il mancato pagamento da parte del debitore, in quanto ciò risulta fondamentale per consentire alla compagnia di attivare le procedure di recupero del credito.

Secondo il contratto di assicurazione, l'azienda assicurata è tenuta a gestire in autonomia il recupero dei crediti assicurati, anche oltre la scadenza degli stessi, e fino al termine ultimo stabilito contrattualmente, in cui l'assicuratore si surroga nel diritto di credito e quindi interviene direttamente per il recupero.

L'attività di sollecito finalizzata al recupero non è una facoltà per l'assicurato ma è un obbligo, tanto più l'azienda sarà in grado di dimostrare di avere efficienti e strutturate procedure di prevenzione e recupero, tanto minore sarà il costo dell'assicurazione stessa, in quanto tali procedure di per se sono già considerate fattori mitigatori del rischio.

Eseguite le procedure interne di recupero, nel caso in cui permanga l'insoluto, si raggiungerà il termine di segnalazione obbligatoria del pagamento, quindi la denuncia del sinistro.

La notifica del mancato pagamento comporta il blocco automatico dell'affidamento e la contestuale considerazione da parte dell'assicuratore circa l'incapacità del debitore in oggetto di onorare ai pagamenti, oltre all'attivazione della procedura di recupero stabilita in polizza con il diretto coinvolgimento della compagnia assicurativa.

Per blocco automatico dell'affidamento si intende il meccanismo mediante il quale viene azzerata, come previsto dalle condizioni generali dell'assicurazione, la copertura assicurativa per le nuove forniture e ciò indipendentemente dal fatto che l'assicurato abbia o meno provveduto alla corretta comunicazione dell'insoluto. Ciò significa che eventuali forniture effettuate in data successiva alla denuncia del sinistro non saranno coperte dall'assicurazione e pertanto in caso di insoluto non saranno indennizzate.

Il diritto all'indennizzo si attiva al verificarsi di determinate condizioni, determinanti dalla tipologia di copertura. Occorre innanzitutto distinguere tra l'insolvenza di diritto e quella di fatto. Nei modelli basati sull'insolvenza di diritto l'azienda può richiedere l'indennizzo solamente qualora il debitore venga dichiarato fallito, oppure si verifichi un'altra condizione stabilita nella polizza, generalmente un'altra procedura concorsuale. Questo comporta un allungamento dei tempi necessari per ottenere l'indennizzo ed è, pertanto, a carico dell'assicurato procedere con il recupero legale fino alla definizione delle ipotesi di sinistro, con un'evidente aumento sia di complessità che di costi gestionali, specie se l'azienda debitrice è situata all'estero.

Mentre, per quanto riguarda i modelli che si basano sull'insolvenza di fatto o protracted default, l'attività di recupero è in capo all'assicuratore dal momento in cui viene denunciato il mancato pagamento, ed il diritto all'indennizzo viene identificato in modo automatico con il trascorrere di un termine temporale, ovvero dalla data di scadenza originale o prorogata della fattura, oppure dal periodo di massima dilazione previsto in polizza, o ancora dal momento in cui è stata effettuata la comunicazione del mancato pagamento.

Generalmente in quest'ultimo caso il termine in cui si matura il diritto all'indennizzo sulla base di una polizza protracted default oscilla tra 180 e 210 giorni dalla scadenza originaria del credito. Oltre a ciò occorre considerare che al termine di cui sopra, per il diritto al ricevere l'indennizzo, l'azienda deve calcolare un ulteriore periodo di tempo di circa 30 giorni che l'assicurazione applica al fine di calcolare la perdita ed erogare l'indennizzo.

In sede di stipula del contratto di assicurazione il credit manager dovrà porre particolarmente attenzione alla definizione di perdita assicurata, specie se la copertura riguarda imprese con sede legale all'estero.

Considerato quanto indicato in precedenza è da evitare, per quanto possibile, formulazioni dell'evento assicurato legato all'eventuale apertura di un procedimento concorsuale, come alla constatazione della non opportunità di procedere con un'azione giudiziale, o ad eventuali altri meccanismi che subordinano il sinistro al verificarsi di una fattispecie non automatica e non dipendente dalla volontà dell'azienda assicurata. Occorre inoltre assicurarsi che la definizione di insolvenza di fatto sia applicabile alle totalità dei propri debitori e non esclusa o limitata a singole categorie di debitori.

Fondamentale per l'assicurazione è che il credito deve essere certo ed esigibile.

Nel caso in cui il debitore dovesse contestare in tutto o in parte l'esistenza del credito, la copertura assicurativa rimarrebbe sospesa fino al momento in cui non sia risolta la problematica tra le parti coinvolte, cioè azienda assicurata ed il debitore.

Occorre, pertanto, porre particolare attenzione nella fase di definizione del contratto e delle sue clausole in modo tale che il debitore sia meno propenso a sollevare contestazioni pretestuose che porterebbero ad un aumento dei costi di recupero del credito.

Considerato che le contestazioni pretestuose possono provocare la sospensione della garanzia, anche per un lungo periodo, e per evitare che ciò gravi interamente sull'assicurato, sono state studiate formulazioni assicurative che tendono ad offrire una risposta almeno parziale alla problematica, mitigando l'impatto di una contestazioni.

Queste particolari polizze prevedono che l'assicuratore possa anticipare l'indennizzo fino ad un importo prestabilito, generalmente non superiore ad e.100.000,00, e per un numero massimo di casi l'anno, solitamente tre, anche in presenza di una contestazione.

In quest'ultimo caso è l'assicuratore stesso che eseguirà la vertenza anticipando i costi legali, ma nel caso si arrivi ad un esito negativo per l'azienda assicurata verrà richiesta la restituzione dell'indennizzo anticipato così come il rimborso delle spese legali sostenute.

Come è facile capire occorre che l'azienda assicurata prima di procedere verso la direzione dell'assicurazione dei crediti effettui una revisione dei processi aziendali, in modo da limitare al massimo eventuali inefficienze e deficienze che possono portare a contestazioni del debitore circa il prodotto e/o servizio offerte. Altrimenti si troverà a sostenere costi per assicurarsi che non portano i risultati sperati.

Generalmente, come tutti i contratti di assicurazione, è presente una franchigia che viene stabilita a livello di singolo contratto sulla base della realtà aziendale, considerando il numero di debitori, il settore merceologico, la struttura delle esposizioni e la tipologia delle perdite subite nel periodo di osservazione.

Effettuato il pagamento dell'indennizzo dovuto, l'assicurazione diventa titolare del credito attraverso la surroga, in base alle quale gli saranno opponibili tutte le eccezioni del contratto e del rapporto sottostante, ovvero tutte le eccezioni che sarebbero state opposte all'assicurato in qualità di creditore principale.

Il principio della surroga, che regola tutte le tipologie di assicurazione, è una delle principali differenze tra l'assicurazione del credito e il factoring essendo quest'ultimo basato sulla cessione del credito. In virtù della surroga l'assicuratore potrà pertanto proseguire le azioni di recupero nei confronti del debitore, in qualità di titolare del credito per la parte indennizzata, per conto altrui invece per la parte non coperta. Ciò comporta che le somme recuperate che non si riferiscono alla parte indennizzata, come lo scoperto obbligatorio e l'extra fido, devono essere restituite dall'assicuratore all'assicurato.

L'assicurazione può essere utilizzata sia dalle medie e piccole imprese che dalle imprese di grandi dimensioni, ovviamente quest'ultime potranno decidere con l'assicurazione se assicurare l'intero fatturato, oppure determinate linee, oppure se assicurare soltanto il mercato nazionale piuttosto che le vendite all'esportazione.

Per quanto riguarda le aziende di maggiori dimensioni, e quindi si presume che siano dotate di una struttura sufficientemente sviluppata per poter applicare e seguire determinate procedure di

gestione del credito, queste possono usufruire delle coperture in eccesso di perdita, ossia uno strumento alternativo rispetto alle formule più tradizionali.

Mentre nell'assicurazione tradizionale l'assicuratore provvede a mappare l'intera clientela procedendo all'attribuzione del fido massimo assicurato, con le polizze excess of loss l'attribuzione del fido è limitata alle punte di rischio, oppure nella sua formula pura non è addirittura individuato. La copertura dell'eccesso di perdita prevede, infatti, che la compagnia risarcisca all'impresa esclusivamente le perdite che eccedono le perdite inattese del portafoglio crediti.

In questo caso l'azienda non beneficia dell'apporto di conoscenze da parte dell'assicuratore in termini di analisi della qualità creditizia del portafoglio clienti, ed oltre a ciò occorre considerare che tali soluzioni non sono prestate dai principali assicuratori tradizionali del credito. D'altra parte, invece, è presente un vantaggio non indifferente legato alla maggiore flessibilità che l'attribuzione autonoma del fido permette.

Come indicato in precedenza questa tipologia di assicurazione può essere utilizzata solo da aziende che posseggono una determinata struttura di analisi e gestione del credito capace di individuare per ogni singolo cliente un fido massimo assicurabile. Sia le procedure interne per la gestione del credito, sia il fido massimo assicurabile faranno parte integrante della polizza e dovranno essere preventivamente sottoposte alla compagnia assicurativa, che potrà richiedere modifiche o integrazioni.

La gestione del fido in questo caso si svolge tutta all'interno dell'impresa, la quale dovrà determinarlo, aggiornarlo e qualora sia necessario revocarlo.

La compagnia assicurativa sarà tenuta al pagamento dell'indennizzo solamente se l'azienda assicurata può dimostrare di essersi attenuta alle procedure precedentemente pattuite in sede di stipula del contratto.

Le polizze excess of loss possono essere di tre tipi:

- pura: il fido per ogni singolo cliente è stabilito dall'azienda stessa;
- mista con gestione attiva da parte dell'assicuratore: i fidi per le esposizioni più elevate vengono stabiliti dall'assicuratore il quale li gestisce poi attivamente nel corso del rapporto, provvedendo anche a ridurli o annullarli in base alle proprie analisi;
- mista con fidi modificabili: i fidi per le esposizioni maggiori, pur essendo stabiliti dall'assicuratore non possono essere dallo stesso modificabili, rimanendo comunque in capo all'azienda assicurata l'obbligo di interrompere le forniture nel caso in cui le regole interne di credit management imponessero la loro interruzione.

Per queste tipologie di polizza la garanzia assicurativa si ha solo nel caso dell'insolvenza di diritto e non per l'insolvenza di fatto, anche se si stanno sviluppando forme che comprendono l'insolvenza di fatto almeno per i modelli in forma mista.

Le perdite assicurate saranno sommate fino a concorrenza della franchigia e solo al superamento della stessa scatterà l'obbligo per la compagnia all'indennizzo per tutte le eventuali perdite successive. La ratio di tale modello risiede nel fatto che ogni azienda sia associata ad un certo livello di perdita su credito, definibili in qualche modo fisiologiche. Solo nel caso in cui si verificano particolari condizioni sfavorevoli, tali per cui, nonostante siano state adottate ed eseguite le procedure di credit management interne, si arrivi ad un livello superiore rispetto alle perdite attese opererà, in eccesso di perdita, l'assicuratore con il proprio indennizzo.

Resta in capo all'azienda assicurata l'onere della gestione del recupero sia nella fase extragiudiziale che in quella legale. Alcune tipologie di polizze possono, inoltre, prevedere la partecipazione dell'assicuratore alle spese di recupero.

2.3. Costi dell'operazione

L'assicurazione del credito essendo un'operazione di carattere finanziario non ha costi fissi che possono essere stabiliti a priori e uguali per tutte le tipologie di clientela.

Le compagnie di assicurazione dopo aver esaminato il portafoglio aziendale sono in grado di fornire il tasso di premio che intendono applicare. Quest'ultimo varia tendenzialmente in base ad alcuni parametri tra cui il ramo di attività in cui l'impresa opera, volumi di fatturato, il numero e l'ammontare degli scoperti, termini di pagamento applicati alla clientela, procedure di sollecito che l'azienda utilizza, perdite subite in anni precedenti, solvibilità dei debitori.

È comunque comune tra le varie compagnie che il premio si posizioni all'interno della fascia 0,08% e 0,8% del fatturato assicurato. La variabilità dipende dai fattori sopra indicati.

L'altro elemento che caratterizza l'operazione di assicurazione del credito riguarda l'ammontare del tasso di copertura che le compagnie coprono. Quest'elemento assieme al premio praticato è un elemento che il credit manager deve tenere in considerazione nel momento in cui si trova a dover decidere a quale compagnia affidare il proprio portafoglio. Generalmente l'ammontare del tasso di copertura è compreso tra il 75% e il 90% delle perdite subite da parte dell'azienda assicurata.

Il premio e il tasso di copertura sono i due elementi principale che occorre detenere maggiormente in considerazione nella scelta del partner assicurativo cui affidare il portafoglio crediti, in quanto sono i costi che maggiormente incidono sul netto ricavo che l'azienda potrà ottenere. Ovviamente, come l'azienda nello svolgere l'esercizio della sua attività si avvale solitamente non di un solo istituto ma di due o più istituti di credito, così anche per quanto riguarda la gestione del portafoglio che si decide di assicurare è possibile collaborare con una o più compagnie in base alle condizioni del servizio che queste ci offrono.

I costi, però non si esauriscono qui ma sono presenti solitamente anche delle commissioni per le spese d'incasso sulle somme recuperate.

3. La Cartolarizzazione: definizione e obiettivi dell'originator

La cartolarizzazione è un processo che consente di rendere liquidabili le attività possedute da un'impresa mediante la loro conversione in strumenti cartolari che possono essere ceduti sul mercato finanziario. L'aspetto qualificante della cartolarizzazione è costituito dal cosiddetto classamento dei titoli emessi in conseguenza dell'operazione. I titoli emessi, infatti, recepiscono il profilo di rischio delle attività sottostanti e pertanto, si caratterizzano per classi di rischio e di rendimento.

La securisation può essere applicata su qualsiasi asset in grado di produrre in futuro flussi finanziari. L'attività può essere già presente nel bilancio dell'impresa o costituire un flusso che ancora deve essere generato dall'impresa.

Ciò che distingue le operazioni di cartolarizzazione rispetto ad altre tecniche di finanziamento simili, ovvero il factoring e l'anticipo fatture, è la cessione dei crediti ad una terza controparte, lo Special Purpose Vehicle creato appositamente ed esclusivamente per acquistare tali crediti, che vengono pagati con l'incasso ottenuto dall'emissione di strumenti finanziari, Asset backed securities (o ABS). La particolarità che distingue le ABS dai comuni bond risiede nella stretta correlazione esistente tra il pagamento delle cedole e il rimborso delle obbligazioni a scadenza con i flussi di cassa dei crediti sottostanti.

I crediti, infatti, costituiscono patrimonio separato in capo alla SPV, società che deve avere come oggetto esclusivo la realizzazione di una o più operazioni di cartolarizzazione. Le somme successivamente incassate, a fronte degli stessi, sono destinate in via esclusiva al pagamento dei diritti incorporati nelle obbligazioni e al pagamento dei costi dell'operazione di cartolarizzazione.

La logica sottostante a questo tipo di operazione consiste nella separazione di un pool di attività dal bilancio della società cedente, originator, e dall'utilizzo di questo come garanzia per l'emissione di titoli di ottima qualità dal punto di vista sia del rendimento che del rischio.

Ciò che consente di emettere ABS con un rating superiore rispetto agli attivi di riferimento risiede nel fatto che l'emissione di ABS sono generalmente accompagnate da ulteriori forme di garanzia rilasciate dallo stesso originator o da una terza controparte.

Pertanto i momenti fondamentali di un'operazione di cartolarizzazione possono riassumersi in:

- individuazione di un pool di crediti da cartolarizzare da parte dell'originator;
- cessione degli stessi ad una entità esterna e indipendente (SVP);
- valutazione da parte della società di rating della qualità dei crediti che dovranno essere incorporati nei titoli da emettere sul mercato;
- emissione di titoli (ABS) da collocare sul mercato.

La cartolarizzazione viene identificata come uno strumento che consente il frazionamento e il trasferimento del rischio di credito di un portafoglio che consente l'ottenimento di risorse finanziarie.

L'obiettivo fondamentale di questo tipo di operazione è l'eliminazione dei crediti dal proprio stato patrimoniale in modo tale da ottenere sia nuova liquidità, sia poter migliorare la propria struttura finanziaria. Infatti attraverso questa tecnica l'azienda cedente provvede a trasformare attività illiquide (crediti futuri, diritti commerciali o di marchio) in liquidità diminuendo il capitale investito netto per un ammontare pari a quello dei crediti ceduti, ciò crea una maggiore disponibilità di risorse utilizzabili per ridurre l'indebitamento oppure per finanziare il fabbisogno, migliorando quindi i propri indici di bilancio come la leva finanziaria, gli indici di capitalizzazione e di redditività, con conseguente aumento del valore aggiunto per gli azionisti. Oltre a ciò, non dobbiamo dimenticare che l'operazione di cartolarizzazione si configura come strumento efficiente ed efficace per la gestione del rischio di credito, infatti attraverso un'opportuna selezione dei crediti da cartolarizzare è possibile gestire tale rischio trasferendolo. Relativamente alle caratteristiche dei crediti, perché ci sia un vero e proprio trasferimento del rischio, occorre che i flussi sui crediti che siano stati incassati, oppure che siano da incassare, e devono essere opponibili a terzi in caso di difficoltà finanziarie dell'originator o dei debitori ceduti. Per poter procedere all'eliminazione dei crediti dallo stato patrimoniale bisogna effettuare, secondo gli attuali principi contabili, una vera e propria vendita.

In questo caso la cessione è effettiva in quanto viene meno la possibilità di rivalsa del cessionario sulla società cedente in caso di insolvenza del debitore ceduto, ovvero una cessione pro soluto dei crediti.

Inoltre la società veicolo e l'originator non devono far parte dello stesso gruppo aziendale, altrimenti a livello consolidato non si avrebbero gli stessi benefici, in quanto le due società devono risultare giuridicamente isolate in modo tale da non "contagiarsi", ovvero in modo che le eventuali difficoltà finanziarie o economiche della prima non si trasmettano alla seconda.

Altro fattore da tenere in considerazione riguarda l'entrata in vigore di Basilea II, infatti successivamente a tale Accordo accedere al mercato del credito da parte di una società significa poter ricevere liquidità sotto forma di finanziamento a costi diversi a seconda del grado di rischiosità della società stessa, che l'istituto di credito ha provveduto a calcolare ed identificare. L'accesso ad un programma di cartolarizzazione potrebbe, invece, consentire alle imprese di reperire risorse finanziarie indipendentemente dal proprio profilo di rischio e quindi in modo più conveniente.

La possibilità delle varie di classi di attivo di essere soggetto a cartolarizzazione dipende dalle caratteristiche del credito stesso, pertanto possono essere cartolarizzati crediti esistenti e futuri tra cui:

- crediti originati da contratti di leasing

- crediti all'esportazione originati da società garanti nell'assicurare il commercio con l'estero;
- crediti tra imprese;
- crediti in sofferenza;
- crediti, anche futuri, verso i consumatori finali quali ad esempio crediti da diritti di autore per opere musicali o cinematografiche, crediti da biglietti per partite di calcio, crediti da pedaggi autostradali;
- finanziamenti di opere infrastrutturali, o project financing, ovvero il finanziamento delle realizzazione di grandi imprese strutturali che generano flussi di cassa solo nel lungo periodo;
- crediti al consumo relativamente ai crediti concessi per acquisto di automobili e crediti derivanti dall'utilizzo di carte revolving.

Relativamente ai crediti futuri questi devono derivare da rapporti contrattuali esistenti al momento del trasferimento, escludendo cioè il trasferimento dei crediti generati da contratti non stipulati, a differenza di quanto previsto dalla legge sul factoring.

3.1 Disciplina nazionale – Legge n. 130 del 30/04/1999

In Italia le operazioni di cartolarizzazione sono state disciplinate dalla legge n. 130 del 30 aprile 1999, recentemente aggiornato attraverso il decreto legge 91/2014 (DL Crescita), convertito nella Legge 116/2014.

Nell'articolo 1, della legge sopra-citata, si precisa che la legge “si applica alle operazioni di cartolarizzazione realizzate mediante cessione a titolo oneroso di crediti pecuniari, sia esistenti sia futuri, individuabili in blocco se si tratta di una pluralità di crediti”. Pertanto lo schema di cartolarizzazione recepito nel nostro Paese si configura come il cosiddetto true sale, ossia la vendita effettiva dietro il pagamento di un prezzo. In ordine alle caratteristiche dei crediti ceduti, la norma lascia ampio spazio agli operatori: non si esclude, infatti, la possibilità di cartolarizzare anche crediti di difficile esigibilità (non performing).

Il legislatore, inoltre, prevede la possibilità di cartolarizzare anche crediti futuri che, tuttavia, presentano alcuni profili critici legati essenzialmente all'oggettiva difficoltà di conoscere l'esatto ammontare e il loro grado di rischio.

L'approccio che la legge segue risulta essere abbastanza elastico, in quanto il legislatore italiano si è preoccupato, in primo luogo, di eliminare i diversi ostacoli di carattere giuridico –fiscale che in passato avevano reso eccessivamente complessa ed onerosa le operazioni di cartolarizzazione nel nostro paese.

L'unica condizione imposta alla cessione riguarda la sua onerosità mentre, viene lasciata alle parti, la facoltà di definire le altre caratteristiche rilevanti, tacendo in particolar modo sulla responsabilità del cedente e del cessionario in caso di fallimento di uno dei due soggetti.

Inoltre l'ambito di applicazione della legge definito dall'art. 7 della stessa prevede la possibilità di diversi schemi negoziali che non presuppongono la cessione dei crediti, ovvero:

- le operazioni realizzate mediante l'erogazione di un finanziamento al cedente da parte della società emittente i titoli;
- le cessioni a fondi comuni di investimento, aventi ad oggetto crediti.

Il primo punto si riferisce all'ipotesi in cui la società che eroga il finanziamento, al fine di garantirsi contro il rischio di credito, provvede ad emettere titoli sul mercato. Mentre il secondo punto, riprendendo lo schema francese, si riferisce ad una cessione dei crediti non ad una società veicolo ma ad un fondo comune di investimento specializzato nella gestione dei crediti, il quale a sua volta provvederà al collocamento delle proprie quote sul mercato.

Altro elemento che ci permette di capire quanto sia elastica la normativa in merito riguarda l'articolo n.3 recante la disposizione che regola la società veicolo. Tale articolo prevede la possibilità che sia presente una o due società veicolo, nel caso di due società si avrà che una sarà la cessionaria dei crediti e l'altra provvederà ad emettere i titoli. La società veicolo deve, inoltre, essere costituita sotto forma di società di capitali.

Deve trattarsi di società avente come proprio oggetto sociale esclusivo la realizzazione di una o più operazioni di cartolarizzazione, "laddove la società veicolo si renda semplicemente cessionaria dei crediti senza procedere all'emissione dei titoli essa potrà anche non avere ad oggetto esclusivo la cartolarizzazione. In questo caso sarà l'emittente a dover avere quale oggetto esclusivo la realizzazione di una o più operazioni di cartolarizzazione".

Sempre in base all'articolo 3 "i crediti relativi a ciascuna operazione costituiscono patrimonio separato a tutti gli effetti da quello della società e da quello relativo alle altre operazioni. Su ciascun patrimonio non sono ammesse azioni da parte di creditori diversi dai portatori dei titoli emessi per finanziare l'acquisto dei crediti stessi."

In tal modo il legislatore italiano evita che i creditori della società veicolo possano aggredire i crediti acquistati a danno dei portatori dei titoli.

La legge ammette, inoltre, la possibilità che la cessione avvenga sia con la forma del pro-soluto che con la formula del pro-solvendo, in quest'ultimo caso rimane in capo al cedente il rischio che la controparte non adempia, ma nell'ambito dell'operazione di cartolarizzazione può risultare conveniente per la società cedente per due motivi, ovvero il prezzo del trasferimento sarà più elevato rispetto a quello corrisposto in caso di cessione pro-soluto ed essendo prevista una garanzia indiretta del credito può far attribuire un miglior rating allo stesso.

Nel caso i titoli vengano offerti al pubblico, la valutazione circa la bontà del credito è obbligatoriamente rimessa ad una società di rating. Tale valutazione non tiene conto soltanto del valore del credito in sé, ma lo valuta anche in relazione alle garanzie predisposte dal cedente. Sempre per favorire questo strumento la legge ha semplificato la procedura di trasferimento dei crediti relativamente alla notifica di cessione degli stessi per la validità dell'operazione.

L'articolo 4 della legge, con riferimento all'articolo 58 del Testo Unico Bancario, stabilisce che la cessione produce effetto nei confronti del debitore ceduto al momento della pubblicazione in Gazzetta Ufficiale della notizia dell'avvenuta cessione, ovvero una volta adempiuto questo obbligo la cessione ha validità e forza giuridica nei confronti sia dei terzi che dei debitori ceduti, i crediti rimangono soggetti ad eventuali azioni da parte dei portatori dei titoli emessi per finanziare l'acquisto degli stessi. La legge deroga, pertanto, all'art. 1264 del codice civile che stabilisce che perché la cessione abbia effetto ci deve essere la notifica al debitore ceduto.

Altra deroga riguarda la legge fallimentare, ovvero la legge n.130 del 1999 stabilisce in base all'art.4 c.3 che non è esperibile l'azione revocatoria in relazione ai pagamenti effettuati dai debitori ceduti nei confronti della società veicolo, inoltre l'art.3 c.4 riduce il termine del cosiddetto "periodo sospetto" per l'azione revocatoria fallimentare dei pagamenti effettuati dal cedente alla società cessionaria, rispettivamente da due anni a sei mesi, e da un anno a tre mesi. Tutto questo per evitare che il fallimento del debitore ceduto possa ripercuotersi negativamente sul portafoglio crediti destinato al soddisfacimento dei diritti incorporati nei titoli, con ripercussioni pregiudizievoli nei confronti degli investitori.

Attraverso le recenti modifiche intervenute con decreto legge 91/2014, convertito con la Legge 116/2014 sono stati superati alcuni elementi di rigidità tipici delle operazioni di cartolarizzazione. Innanzitutto la legge 130 contempla ora la possibilità di effettuare cessione di crediti commerciali ad una società veicolo anche non in blocco, offrendo la possibilità di determinare il portafoglio da cedere e cartolarizzare senza la necessità di individuare criteri oggettivi di selezione, come invece è richiesto ai sensi dell'art 58 del Testo Unico Bancario. Ciò consente di escludere, in modo discrezionale, determinati debitori ceduti. Inoltre, nel caso in cui la cartolarizzazione dovesse includere crediti commerciali vantati verso la pubblica amministrazione (ad esempio crediti derivanti da contratti per la fornitura di beni o servizi ad enti pubblici), la cessione di tali crediti può essere effettuata senza dover adempiere alle formalità previste ovvero, la stipula di un atto di cessione notarile per ciascuna amministrazione debitrice ceduta, notifica della cessione a ciascuna P.A. ed in alcuni casi adesione/accettazione espressa della P.A. alla cessione.

3.2 Costi dell'operazione

Le operazioni di cartolarizzazione si configurano come operazioni complesse sia dal punto di vista tecnico operativo sia per quanto riguarda l'aspetto economico.

Sono presenti, infatti, costi fissi di notevole entità che legati ai costi amministrativi per il processo di selezione e vendita delle attività, i costi di eventuali garanzie interne, spese contabili e legali (ad esempio per la costituzione della società veicolo), oltre alle commissioni da sostenere nei confronti dell'investment bank, delle società di rating per la collocazione dei titoli sul mercato, per non dimenticare l'informativa connessa al collocamento.

L'operazione risulta conveniente per portafogli di notevole entità, ovvero è stato stimato dagli operatori del settore che l'operazione presenta una soglia di convenienza per portafogli di importo superiore ai 50 milioni di euro.

Attraverso la Legge 116/2014 si è cercato di ridurre gli oneri ed i costi a carico delle società cedenti cercando di rendere più agevole ed efficace l'uso di tale strumento.

Attualmente in Italia il ricorso a tale forma di trasferimento del rischio di credito è stato adottato principalmente dagli istituti di credito, cartolarizzando principalmente mutui ipotecari, crediti al consumo e crediti originati da contratti di leasing.

4. Derivati- credit default swap

Si definisce derivato uno strumento finanziario regolato a data futura, che non richiede un investimento iniziale di entità significativa e il cui valore varia in rapporto alle variazioni di valore di una variabile sottostante (tassi d'interesse, prezzi di titoli o merci, indici).

Esistono vari tipi di strumenti derivati:

- forward: sono contratti a termine di acquisto e vendita il cui regolamento avviene in data futura con la consegna, e il cui prezzo viene stabilito al momento della stipula del contratto;
- swap: contratti in cui due parti si scambiano flussi finanziari calcolati applicando uno schema predefinito;
- futures: contratti a termine standardizzati e negoziabili, le parti si impegnano a scambiarsi alla scadenza una parte del sottostante ad un prezzo predefinito;
- opzioni: contratti che attraverso il pagamento di un premio si ha la facoltà di acquistare o di vendere ad una certa data o entro una certa data una determinata attività.

I derivati sono stati concepiti per immunizzare la gestione dei rischi di varia natura.

Le imprese dovrebbero detenerli per bilanciare un rischio ricorrente nella gestione operativa, oppure causato dalla detenzione di un'attività finanziaria o dalla emissione di uno strumento finanziario a copertura del rischio di tasso e di cambio.

Il derivato pertanto dovrebbe presentare dinamiche dei rischi esattamente uguali e contrari rispetto a quelli già detenuti sia per effetto della gestione operativa di un'impresa, sia per effetto della gestione finanziaria della stessa.

Fino a questo momento è stato utilizzato il condizionale in quanto si è assistito e si assiste ad un utilizzo dei derivati, non solo in un'ottica di immunizzazione, ma molto spesso in un'ottica speculativa.

In generale, i derivati creditizi rappresentano una famiglia di contratti che consentono di isolare e negoziare il rischio di credito relativo a una determinata attività finanziaria, senza che l'attività stessa venga trasferita, come avviene con il factoring e la stessa securitization, e senza ricorrere ad un contratto di garanzia personale o reale.

Negli ultimi anni per le aziende di grandi dimensioni è diventato possibile accedere al mercato dei credit derivatives, attraverso i quali è possibile annullare in modo fittizio il rischio di credito dietro il pagamento di un premio.

Il credit default swap è un contratto derivato negoziato sui mercati over the counter, il quale viene utilizzato sia per la copertura del rischio di credito sia per fini speculativi, realizzando il trasferimento del rischio di credito tra una controparte e l'altra.

Il contratto prevede il pagamento di premi periodici fino al verificarsi dell'insolvenza o fino alla scadenza dello stesso da parte del protection buyer, ovvero l'acquirente della protezione, e qualora si verificasse il default della reference entity, il protection seller, ovvero il venditore della protezione, è tenuto a risarcire al protection buyer della perdita subita secondo le modalità stabilite in sede contrattuale, ed il compratore cessa di pagare i premi.

Il credit default swap consente il solo trasferimento del rischio di credito al verificarsi di un credit event che colpisca un determinato soggetto indicato nel contratto. Le ipotesi di credit event possono essere:

- l'assoggettamento del soggetto di riferimento a una qualsiasi forma di procedura concorsuale o la cessazione della sua attività;
- fusioni e incorporazioni, che comportino un peggioramento sostanziale del rischio di credito relativo al nuovo soggetto nascente dalla fusione o incorporazione;
- disconoscimento o contestazione della validità di obbligazioni di pagamento.

Le parti, quindi, possono scegliere una di queste ipotesi come credit event, al verificarsi del quale sorge un'obbligazione di pagamento in capo al protection seller, il quale assume il rischio di credito in favore del protection buyer contro pagamento di una commissione all'inizio del contratto o "spalmata" durante la vita dello stesso. Ovviamente, più alto è il rischio di insolvenza di un emittente, più tenderà a salire sul mercato il costo dei credit default swap che

protegge da tale eventualità. Vengono venduti e si possono comprare, in genere, attraverso banche finanziarie internazionali specializzate.

4.1.Limiti dell'operazione

Il vantaggio derivante dall'utilizzo del credit default swap è quello di poter eliminare il rischio di credito su determinati clienti verso cui sono vantati crediti rilevanti, senza dover ricorrere alla cessione del credito.

Il limite principale di tale contratti sta nel fatto che possono essere negoziati soltanto controparti di dimensioni rilevanti e che siano quotate in borsa, per le quali il mercato del rischio di credito sia in grado di valutare il rischio della controparte, ovvero esprimere uno spread creditizio che identifichi tale rischio. Tipicamente si tratta di multinazionali quotate nei mercati regolamentari. I mercati finanziari in cui vengono scambiati non sono mercati regolamentati: sono i cosiddetti, mercati Over The Counter (OTC), ovvero mercati "paralleli o fuori borsa" che rappresentano una fetta importante degli scambi finanziari, alternativi alle borse ufficiali riconosciute, dove le contrattazioni avvengono in maniera informale, molto spesso per via telematica.

Le quotazioni dei credit default swap non sono facili da reperire proprio per la caratteristica di strumento particolare che sono, occorre però sottolineare che questi, in quanto strumenti quotati, possono essere utilizzati anche a fini meramente speculativi, quindi non è sempre scontato il fatto che il prezzo di quotazione rispecchi correttamente il livello di rischio corrente.

5. Le garanzie

Un idoneo sistema di gestione del credito deve prevedere la gestione delle garanzie, ovvero la valutazione sia se richiedere o meno la garanzia al cliente, sia in caso positivo se idonee a circoscrivere il rischio di credito dello stesso, per importo o per tipologia delle stesse. Specialmente per imprese che operano nel settore dei trasporti, delle costruzioni ma anche in settori di nicchia o che operano su commessa.

È comunque opportuno richiederle nel caso di nuovi clienti oppure di clienti conosciuti che hanno un passato di escussione del credito difficoltosa vantato nei loro confronti.

Le garanzie hanno come scopo principale quello di aumentare l'entità del patrimonio aggredibile, come nel caso della fideiussione, o quello di assicurare maggiore certezza, vedi il pegno, o facilità di recupero del credito come nel caso dell'avvallo.

Particolare attenzione deve essere posta nel verificare che il garante abbia il titolo ad assumere la veste di obbligato, ovvero occorre verificare la sua capacità giuridica e di agire, la legittimità del suo intervento in rappresentanza di terzi, l'esistenza o meno di situazione ostative al rilascio o al perfezionamento della garanzia siano esse disposte dalla legge o da atti contrattuali.

Per quanto riguarda le garanzie prestate dalle società, oltre ai controlli sulla legittimazione del rappresentante è necessario verificare:

- l'inclusione espressa della costituzione di garanzie nell'oggetto sociale, o limitatamente alla costituzione di pegni, ipoteche e alla prestazione di fideiussioni, il loro collegamento funzionale con l'oggetto sociale;
- eventuali limitazioni ai poteri degli amministratori per quanto concerne il rilascio di garanzie;
- che il rilascio della garanzia non configuri come ipotesi di conflitto di interesse.

Alcune clausole contrattuali facenti parte del marketing mix che possono assumere una veste di garanzia, sono l'acconto, la cauzione e la caparra confirmatoria. Queste a differenza delle garanzie reali e personali che vedremo successivamente consentono una protezione dal rischio di credito con minor costi in termini di tempo.

L'acconto è, infatti, un anticipo della prestazione dovuta e non attribuisce alcun diritto di ritenzione al soggetto in favore del quale è versato né il diritto di recedere dal contratto. La cauzione condivide di caparra e acconto la funzione di garanzia e, tuttavia, sul piano funzionale la cauzione è posta a garanzia non dell'adempimento del contratto ma dell'offerta a contrarre.

La caparra confirmatoria ha, invece, una funzione complessa e articolata e trova la sua disciplina positiva nell'art. 1385 cc secondo il quale, se al momento della conclusione del contratto, una parte dà all'altra, a titolo di caparra, una somma di danaro o una quantità di altre cose fungibili, la caparra, in caso di adempimento deve essere restituita o imputata alla prestazione dovuta; al contrario, se la parte che ha dato la caparra è inadempiente, l'altra può recedere dal contratto trattenendo la caparra; se inadempiente la parte che l'ha ricevuta, l'altra può recedere dal contratto ed esigere il doppio della caparra. La funzione della caparra non è dunque solo quella di garanzia dell'adempimento ma anche quella di strumento di autotutela e quella di predeterminazione del danno risarcibile.

Quando viene pattuita una caparra confirmatoria, viene, conferita, in via di autotutela, alla parte fedele, la facoltà di recedere dal contratto in presenza di un adempimento grave ed imputabile alla controparte contrattuale ritenendo la somma versata come caparra o esigendone il doppio. Mentre, dunque, l'acconto è solo un'anticipazione della prestazione, la caparra forma l'oggetto di una pattuizione più complessa in quanto attributiva di uno specifico mezzo di autotutela a fronte dell'inadempimento imputabile della controparte contrattuale; ciò in particolare comporta che, in presenza di un acconto, nessuna delle parti avrà il potere di recedere. La caparra confirmatoria necessita di pattuizione espressa; ne consegue che, in difetto di una formale qualificazione della dazione come caparra, la stessa dovrà essere considerata come un mero acconto.

5.1 Le garanzie reali

Le garanzie reali attribuiscono un diritto di prelazione che consente al creditore di soddisfarsi sul ricavato della vendita del bene con precedenza rispetto agli altri creditori, ed un diritto di seguito in base al quale il creditore conserva il diritto di prelazione anche nel caso in cui il bene venga ceduto a terzi.

Tali garanzie hanno un significato economico a condizione che i beni oggetto delle stesse abbiano un congruo valore intrinseco e di mercato duraturo nel tempo, e che siano facilmente alienabili. Al momento della costituzione della garanzia deve essere indicato il credito garantito e il bene oggetto della garanzia.

Il codice civile prevede come garanzie reali il pegno, disciplinato in base all'art.2784, e l'ipoteca (art. 2808).

Il pegno è costituito a garanzia dell'obbligazione dal debitore o da un terzo per il debitore. Possono essere oggetto di pegno i beni mobili, le universalità di mobili, i crediti ed altri diritti aventi per oggetto beni mobili. Il pegno si costituisce con la consegna del bene o con il documento che conferisce l'esclusiva disponibilità della cosa. Nel caso di pegno di crediti la prelazione ha luogo solo quando lo stesso risulta da atto scritto e la costituzione di esso è stata notificata al debitore del credito dato in pegno ed è stata da questo accettata con scrittura avente data certa.

L'ipoteca attribuisce, invece, al creditore il diritto di espropriare, anche nei confronti di un terzo acquirente i beni vincolati a garanzia del suo credito e di essere soddisfatto con preferenza sul prezzo ricavato dall'espropriazione. L'ipoteca può avere per oggetto beni immobili, l'usufrutto di beni immobili, beni mobili registrati e le rendite dello Stato.

5.2 Le garanzie personali

Le garanzie personali sono quelle forme di garanzia in virtù delle quali si estende il principio della responsabilità patrimoniale (art. 2740 c.c.), infatti oltre al patrimonio dell'obbligato principale anche il patrimonio del soggetto garante potrà essere escusso in caso di inadempimento dell'obbligato principale.

Tali tipologie di garanzie hanno un significato economico a condizione che il soggetto garante disponga effettivamente di un patrimonio utilmente escutibile e del quale egli non si spossessi nel corso del tempo.

Il codice civile prevede le seguenti garanzie personali: fideiussione (art. 1936), mandato di credito (art. 1958 e 1959), avallo (art 35 legge cambiaria).

Attraverso la fideiussione un soggetto garantisce l'adempimento di un'obbligazione altrui obbligandosi personalmente verso il creditore e quindi rispondendone con tutti i suoi beni presenti e futuri. Poiché la causa del contratto è la garanzia di un'obbligazione altrui questa

deve esistere, se il titolo dell'obbligazione garantita non è valido anche la fideiussione è invalida. L'effetto della fideiussione è quello di rendere il fideiussore e il debitore obbligati in solido verso il creditore garantito, è comunque possibile pattuire il cosiddetto beneficio di escussione. Tale termine sta a significare che il garante non è tenuto a pagare prima che il creditore abbia escusso il debitore principale. Il fideiussore che ha pagato è surrogato nei diritti del creditore verso il debitore principale, secondo quanto stabilito dall'art. 1949 e 1203 del codice civile.

Una fideiussione bancaria può garantire la tempestiva e regolare esecuzione di obbligazioni di varia natura assunte dalla clientela. L'azienda può richiederla ad esempio, per garantire la regolare esecuzione di determinati lavori, oppure, per assicurare il buon fine delle forniture richieste specie se si tratta di importi particolarmente significativi per l'azienda produttrice, oppure è particolarmente utilizzata dalle imprese che operano nel settore dei trasporti.

Una particolare forma di fideiussione è la cosiddetta fideiussione Omnibus, disciplinata dagli artt. 1936 e ss. c.c.. Questa particolare forma di garanzia è, però, richiesta dagli istituti di credito, tramite la quale un terzo si impegna a garantire tutte le obbligazioni anche future, stabilendo un importo massimo garantito, che il debitore assumerà nei confronti dell'istituto di credito.

Altra forma di garanzia è l'avvallo che si differenzia nettamente rispetto alla fideiussione, in quanto mentre la fideiussione è una garanzia accessoria, nel senso che sussiste in quanto sussiste l'obbligazione principale, l'avvallo è una garanzia autonoma.

L'avvallo, pertanto, è una dichiarazione cambiaria con la quale un soggetto, avvallante, garantisce il pagamento della cambiale per conto di un altro obbligato cambiario, l'avvallato. Questa può essere anche parziale, cioè coprire solo una parte della somma indicata sul titolo. L'avvallo si attua con l'apposizione della firma dell'avvallante sulla cambiale accompagnata dalla clausola "per avvallo". Se l'avvallante non indica in favore di chi viene prestata la garanzia, l'avvallo si intende dato per l'emittente nel pagherò cambiario, e per il traente nella cambiale tratta. Per effetto dell'avvallo, l'avvallante diventa obbligato nello stesso modo di colui per il quale ha prestato la garanzia. Se l'avvallante è costretto ad adempiere all'obbligazione a causa dell'inadempimento dell'avvallato, egli subentra al creditore nei diritti cambiari sia contro l'avvallato sia contro coloro che sono obbligati verso quest'ultimo.

Tutte le tipologie di garanzie fino a qui individuate hanno il pregio che, per quanto riguarda l'impresa che le richiede ai propri creditori non hanno alcun costo. Occorre accortezza nel valutare a quali imprese creditrici richiederle e monitorare il loro effettivo valore nel tempo, affinché tale garanzia rimanga valida, altrimenti si rivelerà inutile allo scopo.

Capitolo V

Implicazioni del rischio di credito nella stesura del bilancio: IAS 32, IAS 39, IFRS 7- Norme, Principi, Classificazione e Valutazione degli strumenti finanziari

1. Contesto normativo

Con il regolamento 1606/2006 del 19 luglio 2002 pubblicato l'11 settembre 2002 nella Gazzetta Ufficiale della Comunità Europea, la Commissione europea ha prescritto l'obbligo per le società quotate di redigere dal 1° gennaio 2005 il bilancio consolidato secondo i principi contabili IFRS (International Financial Reporting Standards), in precedenza IAS (International Accounting Standards); agli Stati membri è stata attribuita la facoltà di estendere, in via obbligatoria o facoltativa, le medesime regole ai bilanci d'impresa e ai bilanci consolidati delle società non quotate.

Con il successivo regolamento 1725/2003 la Commissione ha deciso di adottare tutti i principi contabili internazionali dello IASB con l'eccezione dello IAS 32 (Financial Instruments: Disclosure and Presentation) e dello IAS 39 (Financial Instruments: Recognition and Measurement), a causa delle controversie insorte nel mondo finanziario sulla loro integrale applicazione, e con il regolamento 707/2004 ha poi omologato l'IFRS 1 (First time Adoption of International Financial Reporting Standards) emesso nel 2003.

Soltanto successivamente con i regolamenti 2086 del 19 novembre 2004 e 2237 del 29 dicembre 2004 sono stati approvati rispettivamente lo IAS 39 e 32, rivisti dallo IASB nel 2003; peraltro il recepimento dello IAS 39 non è stato integrale, essendo state previste due importanti differenze riguardanti la cosiddetta fair value option (non ammessa in misura integrale) e l'hedging accounting per il rischio di tasso di interesse (consentito a livello di portafoglio).

Il pieno allineamento della normativa comunitaria è stato ripristinato con l'emendamento dello IAS 39 di marzo 2004, che ha recepito negli standard contabili la copertura del portafoglio del rischio di tasso, e poi con il regolamento 1864/2005 del 15 novembre 2005, che a sua volta ha recepito l'emendamento dello IAS 39 di giugno 2005 con cui è stata meglio disciplinata la fair value option.

A livello nazionale la legge comunitaria n. 306 del 31 ottobre 2003 ha delegato il Governo a estendere l'applicazione obbligatoria degli IAS ai bilanci individuali delle società quotate, a tutti i bilanci individuali e consolidati di banche e intermediari finanziari sottoposti alla vigilanza della Banca d'Italia, di società con strumenti finanziari diffusi presso il pubblico e a tutti i bilanci consolidati delle società assicurative e ai bilanci individuali di società assicurative quotate; mentre per tutte le altre società è invece previsto l'utilizzo facoltativo.

2.Principi generali IAS 32 e IAS 39

Le novità introdotte attraverso gli IAS 39 (modalità di iscrizione e valutazione degli strumenti finanziari) e dello IAS 32 (modalità di esposizione degli strumenti finanziari) riguardavano i criteri di classificazione, modalità e tempi di rilevazione, regole di misurazione e di valutazione e modalità di copertura. Esse ruotano intorno al criterio del fair value come regola guida per una corretta rappresentazione dell'operatività aziendale. Gli ostacoli al riconoscimento del full fair value accounting si possono riassumere nei problemi di affidabilità del market – to – market in assenza di mercati finanziari sufficientemente attivi e liquidi, oltre che nel rischio di abusi nelle valutazioni delle passività aziendali. Proprio per questo motivo si sono tracciati i confini fra le diverse categorie del nuovo sistema di classificazione intorno alle caratteristiche di negoziabilità.

Criteri di classificazione e criteri di valutazione sono fra di loro interconnessi e prevedevano per ogni categoria un proprio regime valutativo.

Relativamente alla nozione di strumenti finanziari, definita dallo IAS 32 e ripresa dallo IAS 39, uno strumento finanziario è un qualsiasi contratto che dia origine ad una attività finanziaria per un'impresa e contestualmente ad una passività finanziaria, ovvero ad uno strumento rappresentativo del capitale per un'altra impresa.

Il campo di applicazione della nozione di strumento finanziario risulta particolarmente ampio e comprende, quindi, sia le attività che le passività finanziarie.

Costituiscono, quindi, attività finanziarie:

- le disponibilità liquide;
- i diritti contrattuali a ricevere disponibilità liquide o altre attività finanziarie;
- i diritti contrattuali a scambiare strumenti finanziari a condizioni potenzialmente favorevoli;
- gli strumenti rappresentativi del capitale di altre imprese, equity instrument.

Mentre per quanto riguarda le passività finanziarie, queste comprendono:

- le obbligazioni contrattuali a consegnare disponibilità liquide o altre attività finanziarie;
- le obbligazioni finanziarie contrattuali a scambiare strumenti finanziari a condizioni potenzialmente favorevoli.

Non rientrano tra le passività finanziarie i debiti tributati, in quanto non hanno natura contrattuale, ma sono imposti da disposizioni normative; mentre sono inclusi tra le passività finanziarie quei contratti che saranno o potranno essere estinti tramite strumenti rappresentativi di capitale dell'impresa.

All'interno della nozione uno specifico trattamento è previsto per i derivati, intesi quali strumenti finanziari, regolati a data futura, che non richiedono un investimento iniziale di entità significativa e il cui valore varia in rapporto alle variazioni di valore di una variabile sottostante

(tassi d'interesse, prezzi di titoli o merci, indici): ad esempio vi rientrano contratti a termine, interest rate swap, future rate agreement, future, e opzioni.

Dalla nozione di strumenti finanziari sono escluse soltanto alcune fattispecie, perché disciplinate separatamente in relazione alle loro peculiarità, quali: partecipazioni in imprese controllate o collegate, i piani di incentivazione del personale in strumenti finanziari, gli impegni relativi a operazioni di fusione, i contratti che richiedono pagamenti legati a condizioni climatiche, geologiche o fisiche (diversi dai derivati), i diritti e gli obblighi relativi ai contratti assicurativi, le azioni proprie. Più precisamente costituiscono fattispecie incluse dall'ambito oggettivo dello IAS 39: le obbligazioni, le azioni, i crediti e debiti di finanziamento, i derivati e i crediti e debiti originati dallo svolgimento dell'attività caratteristica.

Lo IAS 32 definisce anche strumento rappresentativo di capitale e strumento composto; relativamente al primo s'intende un contratto che comporti un'assegnazione pro quota di ciò che resta delle attività d'impresa, una volta estinte tutte le passività. Mentre per strumento composto si fa riferimento ad uno strumento finanziario ibrido, ovvero, che contiene sia una passività finanziaria che uno strumento di capitale. Ciò avviene nel caso delle azioni convertibili, ovvero un'obbligazione il cui rimborso può avvenire, a discrezione del sottoscrittore, attraverso la consegna di titoli di altra specie e di ugual valore.

Il possessore di uno strumento finanziario deve darne rappresentazione in bilancio evidenziando un'attività finanziaria, una passività o uno strumento rappresentativo di capitale, in conformità con il contenuto degli accordi contrattuali sottostanti l'emissione dello strumento.

La nozione contrattuale di attività e passività finanziarie assume immediato rilievo all'atto della rilevazione iniziale. Infatti, secondo tale principio la rilevazione deve avvenire alla data della stipula del relativo contratto e non alla data di regolamento, come invece previsto dalle regole tradizionali e convenzionali di contabilizzazione derivanti dall'applicazione del sistema del reddito, in base alle quali è possibile rilevare i fatti di gestione solo se interviene una variazione monetaria. Le categorie individuate dal principio contabile internazionale relativamente alle attività sono: held for trading (attività detenute a scopo di negoziazione), held to maturity (attività detenute fino alla scadenza), loans and receivables (attività originate dall'impresa) e Available for sale (attività disponibili per la vendita).

I Crediti verso clienti essendo attività finanziarie rientrano nella categoria loans & receivables devono essere iscritto al fair value e periodicamente deve essere soggetto ad impairment test, ovvero ad una valutazione periodica compiuta su tutti i crediti raggruppati per classi omogenee per caratteristiche e solvibilità, basandosi sui dati storici.

I crediti devono essere svalutati qualora sopravvengono riduzioni rispetto al valore recuperabile e rivalutati qualora vengono meno i motivi della svalutazione. Nel caso in cui, invece, si provveda a trasferire il credito (ad esempio nel caso del factoring) occorrerà procedere alla cancellazione dal bilancio della posta dell'attivo solo nel caso in cui misura il trasferimento

dell'attività finanziaria comporti anche il trasferimento dei rischi e dei benefici connessi alla stessa (pro-solvendo senza clausole contrattuali che lo limitano), nonché il suo controllo, ovvero trasferisce i diritti contrattuali a ricevere i flussi finanziari dell'attività.

Nel momento dell'integrale eliminazione di un'attività finanziaria, la differenza tra il valore contabile e la somma del corrispettivo ricevuto (inclusa qualsiasi nuova attività ottenuta meno qualsiasi nuova passività assunta), e qualsiasi utile o perdita complessiva che è stato rilevata direttamente nel patrimonio netto, deve essere rilevata nel conto economico.

3. Informazioni integrative – IFRS 7

Il regolamento Ce n.108/2006 dell' 11 gennaio 2006 introduce nella redazione dei bilanci l'IFRS7, per migliorare l'informativa fornita sugli strumenti finanziari e sostituisce il principio IAS 30. Il 7 ottobre 2010 lo IASB ha pubblicato la modifica all'IFRS 7 “Disclosures – Transfers of financial assets (amendments to IFRS 7 financial instruments: disclosures)”, che richiede un'ulteriore informativa relativa ai trasferimenti di attività finanziarie.

Le modifiche all'IFRS 7 hanno la loro genesi nell'ambito del derecognition project iniziato dallo IASB e dal FASB nel mese di luglio 2008; tale progetto aveva portato nel mese di marzo 2009 alla pubblicazione, da parte dello IASB, dell'ED 2009/3 Derecognition. L'Exposure Draft proponeva un nuovo modello per la derecognition (eliminazione contabile) delle attività finanziarie ed un modello alternativo; entrambi basati sul concetto di controllo. Tenuto conto delle forti critiche ricevute dall'Exposure Draft, i Board hanno deciso di rinviare lo sviluppo di un nuovo derecognition model e di concentrarsi sull'informativa da rendere in caso di derecognition; il 7 ottobre 2010 sono state pertanto pubblicate, da parte dello IASB, le sopra descritte modifiche all'IFRS 7, che includono l'informativa proposta dall'Exposure Draft 2009/3 sostanzialmente simile a quella attualmente richiesta dagli US GAAP.

Il nuovo principio contabile internazionale svolge un ruolo importante nel contesto IAS/IFRS in quanto completa le linee guida dello Standard setter mondiale in materia di strumenti finanziari. L'IFRS 7 unifica e razionalizza in un solo principio contabile l'informativa di bilancio sugli strumenti finanziari, disciplinata in precedenza in maniera frammentata

Sulla scia della crisi dei mercati finanziari, che ha suggerito una più esaustiva informazione sugli effetti economico/patrimoniali realizzati o attesi e sui rischi sottesi con riguardo alla detenzione di strumenti finanziari, l'IFRS 7 identifica due aree di informazioni integrative, la prima riguarda la rilevanza degli strumenti finanziari con riferimento alla situazione patrimoniale e finanziaria e al risultato economico, la seconda disciplina le informazioni da fornire sulla natura ed entità dei rischi derivanti dagli strumenti finanziari.

I principali obiettivi dell'IFRS 7 possono essere così sintetizzati:

- creare un unico principio circa l'informativa sugli strumenti finanziari, per tutte le tipologie di società, siano esse banche, istituti finanziari, o società di capitali, applicabile in tutti i settori ed a tutti i rischi derivanti dall'aver investito in strumenti finanziari;
- fornire informazioni utili, a tutti i destinatari del bilancio, sul peso complessivo degli strumenti finanziari presenti rispetto alla posizione finanziaria, al risultato economico ed ai flussi di cassa dell'entità;
- fornire un'informativa maggiormente trasparente sulla comprensione dei rischi associati a tali strumenti mediante l'indicazione sulle politiche adottate nella gestione e nel monitoraggio di tali rischi.

4. Ambito di applicazione

L'IFRS 7 deve essere applicato per tutte le società e per tutti i settori di attività, a tutti i rischi derivanti dagli strumenti finanziari, dove per strumento finanziario si intende attività finanziarie quali: disponibilità liquide, titoli di debito (obbligazioni), crediti di finanziamento (sovvenzioni), depositi bancari in genere, un diritto contrattuale a ricevere moneta o un'altra attività finanziaria da un'altra entità, un diritto contrattuale a scambiare una attività finanziaria con un'altra entità sotto condizioni potenzialmente favorevoli per l'impresa detentrici; e passività finanziarie ovvero un'obbligazione contrattuale di restituzione moneta o altra passività finanziaria, oppure un'obbligazione contrattuale di scambiare passività finanziarie con un'altra entità sotto condizioni potenzialmente sfavorevoli per l'impresa.

Sono esclusi espressamente:

- partecipazioni in società controllate, collegate e joint venture contabilizzate secondo le disposizioni dello IAS 27 (bilancio consolidato e separato), IAS 28 (partecipazioni in società collegate), o IAS 31 (partecipazioni in joint venture). Le società devono inoltre applicare le disposizioni previste dall'IFRS 7 a tutti i derivati correlati a partecipazioni in controllate, collegate o joint venture a meno che il derivato soddisfi la definizione di strumento rappresentativo di capitale di cui allo IAS 32;
- i diritti e le obbligazioni dei datori di lavoro derivanti dai programmi relativi ai benefici per dipendenti, ai quali si applica lo IAS 19 (benefici per i dipendenti);
- i contratti a corrispettivo potenziale in un'aggregazione aziendale IAS 3 (aggregazioni aziendali). Tale esclusione è prevista soltanto per l'acquirente mentre si mantiene l'applicazione dell'IFRS 7 per i corrispettivi del venditore;
- i contratti assicurativi secondo la definizione dell'IFRS 4 salvo quanto disposto per i derivati incorporati nei contratti assicurativi, che devono essere contabilizzati separatamente secondo il dettato dello IAS 39, rientrando questi nello scopo dell'IFRS7;

- gli strumenti finanziari, i contratti e le obbligazioni relative ad operazioni con pagamento basato su azioni per i quali si applica l'IFRS 2 (pagamenti basati su azioni), con l'esclusione dei contratti rientranti nell'ambito di applicazione dei paragrafi 5 e 7 dello IAS 39, riguardanti i contratti per l'acquisto o la vendita di un elemento non finanziario, ai quali si applica l'IFRS 7.

Il principio contabile internazionale richiede che l'informativa sia resa per classe di strumento finanziario, maggiormente appropriato alla natura delle informazioni presentate e alle caratteristiche dello strumento. Viene data, inoltre, ampia facoltà su dove inserire l'informativa sui rischi e, la motivazione va principalmente riscontrata nel fatto che essendo tale informazione una notizia strettamente legata alla gestione e all'operatività aziendale, pare più opportuno inserirla all'interno della relazione sulla gestione nell'ottica di definire la gestione passata e le indicazioni future, sia in termini di esposizione complessiva ai rischi sia in termini prospettici temporali.

Il principio contabile individua diverse informazioni da fornire relativamente alle voci di patrimonio netto e di conto economico, oltre che indicare precise disposizioni e informazioni da indicare per quanto riguarda l'individuazione del valore del fair value e per le modalità di contabilizzazione delle operazioni di copertura, di seguito specificate.

5. Disclosure relativa a stato patrimoniale, conto economico altre informazioni integrative.

5.1 Stato patrimoniale

Il principio di fondo dell'IFRS 7 sta nel fatto che l'entità deve fornire informazioni integrative che consentano agli utilizzatori del suo bilancio di valutare la rilevanza degli strumenti finanziari con riferimento alla situazione patrimoniale e finanziaria e al risultato economico dell'entità.

Detto ciò deve essere indicato il valore contabile di ogni categoria finanziaria, ovvero per le attività finanziarie valutate al fair value rilevato in conto economico (sia quelle designate come tali al momento della rilevazione iniziale che quelle classificate come possedute per la negoziazione); per gli investimenti posseduti fino alla scadenza; finanziamenti e crediti, attività disponibili per la vendita; attività finanziarie valutate al costo ammortizzato e passività finanziarie valutate al fair value rilevato a conto economico indicando separatamente quelle designate come tali al momento della rilevazione iniziale e quelle classificate come possedute per la negoziazione, secondo quanto previsto dallo IAS 39.

Il rischio di credito assume un ruolo centrale dell'informativa da fornire per quanto il suo ammontare a cui le attività e le passività sono esposte, specialmente nel caso in cui queste siano

state valutate al fair value. Infatti nel caso in cui l'entità abbia designato un finanziamento o un credito, o un gruppo di finanziamenti o un gruppo di crediti al fair value, la stessa dovrà fornire la massima esposizione al rischio di credito del finanziamento o del credito alla data di riferimento del bilancio, l'ammontare della variazione, sia nel corso dell'esercizio che cumulativamente, del fair value attribuibile alle variazioni del rischio di credito dell'attività finanziaria, oltre che l'ammontare per il quale eventuali derivati su crediti correlati o strumenti simili attenuano la massima esposizione al rischio di credito.

Mentre, per ciascuna categoria di passività finanziarie, il principio chiede di fornire l'informativa riguardante le variazioni riscontrate e le variazioni del fair value delle stesse passività che sono riconducibili alle variazioni di rischio creditizio dell'emittente. Quest'ultime possono essere determinate come variazione del fair value delle passività che non è attribuibile a variazioni nelle condizioni di mercato, oppure con un metodo alternativo che l'entità ritenga rappresenti in modo più veritiero le variazioni dello stesso, attribuibile a variazioni del rischio di credito dell'attività. Le variazioni delle condizioni di mercato che danno origine al rischio di mercato comprendono le variazioni dei tassi di interesse di riferimento, del prezzo degli strumenti finanziari di un'altra entità, del prezzo di una merce, del tasso di cambio di una valuta estera o di un indice di prezzi o di tassi. La differenza potrebbe essere rilevante nel caso di passività a lungo termine il cui merito creditizio si è deteriorato.

L'IFRS 7 individua, inoltre, le informazioni da fornire anche nel caso in cui l'entità proceda a riclassificare, eliminare un'attività finanziaria, oppure nel caso in cui proceda ad effettuare accantonamenti per perdite durevoli di valore. Di seguito in breve le informazioni richieste per le tipologie di eventi che possono accadere di cui sopra.

Qualora l'entità abbia riclassificato un'attività finanziaria come valutata al costo o al costo ammortizzato anziché al fair value, o viceversa, al fair value piuttosto che al costo o costo ammortizzato deve essere indicato per ciascuna riclassificazione, da e verso ogni categoria, l'importo e la motivazione della medesima.

Quando, invece, l'attività finanziaria trasferita non soddisfa i criteri per la cancellazione il principio contabile prevede che venga data la seguente informativa per ogni classe di attività finanziaria: natura dell'entità, natura dei rischi e dei benefici della proprietà ai quali l'entità rimane esposta, nel caso in cui l'entità continui a rilevare tutte le attività, i valori contabili di tutte le attività e passività associate, e quando l'entità continua a rilevare l'attività nella misura del suo coinvolgimento residuo, il valore contabile totale delle attività, l'ammontare che l'entità continua a rilevare e il valore contabile delle passività associate.

Relativamente ad eventuali attività concesse in garanzia è necessario fornire l'informativa riguardante il valore di carico, i termini e le condizioni della garanzia. Inoltre laddove sia previsto che la controparte abbia il diritto di vendere o cedere l'attività ottenute in garanzia, le attività concesse in garanzia devono essere classificate separatamente dalle altre attività.

Se le attività finanziarie subiscono una perdita durevole di valore per perdite di realizzo e l'entità le rileva in un conto separato (ad esempio un fondo svalutazione cioè un fondo rettificativo dell'attivo per perdite su crediti), anziché ridurre direttamente il valore contabile dell'attività, l'entità deve presentare un prospetto di riconciliazione delle variazioni di esercizio del fondo svalutazione su crediti per ogni classe di attività finanziaria.

5.2 Conto economico

Per ciò che attiene ai requisiti di informativa di conto economico, l'IFRS 7 prevede un grado di dettaglio maggiore rispetto a quello previsto dallo IAS 32, il quale richiedeva una separata indicazione solo degli utili e delle perdite nette su strumenti finanziari a valore equo con variazioni a conto economico, mentre l'IFRS 7 richiede la presentazione di informazioni per ogni categoria di attività e passività finanziarie. Il nuovo principio contabile richiede, come avveniva per lo IAS 32, che siano indicati: il totale degli interessi attivi e degli interessi passivi (calcolati utilizzando il metodo del tasso di interesse effettivo) per tutte le attività e le passività che sono valutate al fair value con variazioni a conto economico; gli utili e le perdite su attività disponibili per la vendita rilevati a patrimonio netto e gli importi riclassificati da patrimonio netto a conto economico nel corso dell'esercizio; gli interessi maturati su attività finanziarie svalutate.

Oltre a ciò il nuovo principio rispetto al precedente integra le seguenti informazioni:

- utili o perdite nette per ogni categoria di attività o passività finanziaria;
- rettifiche di valore per ogni classe di attività finanziaria;
- commissioni attive o passive per attività e passività finanziarie diverse da quelle valutate al fair value con variazioni a conto economico, oltre che commissioni attive e passive derivanti da attività di gestione e altre attività fiduciarie.

5.3 Disclosure su natura ed entità dei rischi derivanti dagli strumenti finanziari

I rischi collegati agli strumenti finanziari, oggetto sia della disclosure qualitativa che quantitativa, possono essere suddivisi in tre principali categorie:

- rischio di credito ovvero il rischio in capo ad una delle controparti dello strumento finanziario, di determinare una perdita finanziaria in capo all'altra controparte per inadempimento di un'obbligazione;
- rischio di liquidità ovvero il rischio che un'entità abbia difficoltà ad adempiere alle obbligazioni associate a passività finanziarie;

- rischio di mercato ovvero il rischio che il fair value o i flussi futuri di cassa degli strumenti finanziari fluttuino a causa di variazione dei prezzi di mercato, e comprende il rischio di tasso, il rischio di valuta e altri rischi di prezzo.

Per ognuna delle tipologie di rischio evidenziate il principio contabile indica le informazioni che si dovranno fornire.

Relativamente al rischio di credito occorre indicare per ogni classe di strumenti finanziari l'indicazione della loro massima esposizione al rischio al lordo di eventuali garanzie ricevute, oltre che una chiara descrizione delle garanzie disponibili. Il valore di massima esposizione al rischio di credito corrisponde al valore di carico per i crediti ed i finanziamenti concessi e al fair value per i derivati.

Il rischio di liquidità viene rappresentato attraverso la redazione di un cash flow delle passività finanziarie classificando i flussi finanziari negativi per fasce temporali, contrapponendo a questi il cash flow delle attività finanziarie. Questo tipo di informativa è richiesta sia con riferimento agli strumenti finanziari, sia con riferimento agli strumenti non finanziari.

Per ciò che attiene al rischio di mercato, invece, il nuovo principio richiede un'informativa collegata principalmente all'analisi di sensitività dell'utile o dell'eventuale perdita, e della variazione di patrimonio netto alle variazioni dei rischi di mercato.

Le informazioni pongono l'attenzione sulla sensitività contabile ed escludono dall'indagine il rischio di tasso sugli strumenti finanziari attivi a tasso fisso detenuti fino alla scadenza o crediti e finanziamenti.

L'analisi di sensitività deve essere fatta facendo variare il parametro sottostante nel modo più ragionevole possibile, dandone una spiegazione per far capire al lettore le assunzioni di base.

L'analisi deve essere condotta mettendo in evidenza almeno uno scenario migliorativo ed uno peggiorativo per ogni rischio, pertanto nelle note si dovrà avere: la situazione consuntiva alla data di rendicontazione, l'analisi peggiorativa e l'analisi in situazione migliorativa.

Per le società che posseggono derivati considerati di copertura è necessario eseguire tutti i test di efficacia, in quanto al variare del parametro sottostante (per esempio valuta o tasso), tali derivati devono generare un movimento di patrimonio netto differente; oppure potrebbero diventare inefficaci generando una variazione direttamente a conto economico.

L'analisi di sensitività può essere fornita utilizzando due metodologie alternative, quali , il Value at Risk (Var) che si base sulle interdipendenze tra variabili del rischio di mercato, oppure un'analisi di sensitività separata per ogni tipologia di rischio a cui la società è esposta alla data di bilancio, sulla base delle variazioni nella variabile di rischio che è considerata ragionevolmente probabile a tale data.

Se l'analisi viene condotta attraverso il modello del VaR l'entità ha l'obbligo di indicare i parametri e le ipotesi sottostanti che includono: il periodo lungo il quale ci si attende di mantenere le posizioni, il livello di confidenza rispetto al quale sono stati effettuati i calcoli,

ovvero il numero complessivo di giorni in cui si presume che le perdite siano minori del VaR indicato. Ci si attende che le entità forniscano informazioni sufficienti del significato e dell'interpretazione dei parametri.

Il principio non impone una struttura di riferimento per questo tipo di analisi

L'IFRS 7 amplia i requisiti quantitativi contenuti nello IAS 32 che hanno quale obiettivo principale quello di fornire informazioni circa l'estensione dei rischi a cui l'entità è esposta. Il principio chiede che venga fornita una presentazione per tutte le concentrazioni di rischio cui la società è esposta sulla base di strumenti finanziari che hanno caratteristiche simili (per aree geografiche, per valuta, per settore di attività, per mercato o per tipologia di controparte) e l'ammontare complessivo di esposizione al rischio coinvolto. Rispetto allo IAS 32 viene, inoltre, richiesta una descrizione delle modalità di determinazione di certe concentrazioni di rischio da parte della direzione.

Per ciascuna tipologia di rischio si deve indicare:

- dati quantitativi sintetici sull'esposizione al rischio alla data di riferimento del bilancio;
- l'informativa prevista sui rischi di credito, di liquidità e di mercato comprese le attività finanziarie scadute o che abbiano subito una perdita durevole di valore, le garanzie e gli altri strumenti di attenuazione dei rischi, altre eventuali informazioni sui rischi di mercato, salvo il caso in cui il rischio è definito non rilevante;
- le concentrazioni di rischi se non sono già fornite nei punti precedenti.

Nel caso in cui i dati quantitativi di sintesi di cui sopra non sono rappresentativi dell'esposizione a cui la società è soggetta durante l'esercizio considerato, devono essere fornite informazioni complementari qualitative adeguatamente rappresentative.

Con riferimento alla disclosure di natura qualitativa, invece, per ogni tipologia di rischio derivante da strumenti finanziari occorre indicare:

- la varie esposizioni di rischio e in che modo tali variazioni si sono generate;
- gli obiettivi, le procedure e i processi di gestione dei rischi e i metodi di valutazione;
- eventuali variazioni rispetto all'esercizio precedente.

Il nuovo principio estende l'informativa anche ai processi che la società utilizza per gestire e misurare i propri rischi. Inoltre, prevede per ciascun tipo di rischio una descrizione e le cause che li hanno generati.

L'indicazione delle procedure e dei processi dovrebbe prevedere i seguenti elementi:

- un framework descrittivo del risk management, compreso una disamina riguardante l'indipendenza e la ripartizione delle responsabilità;
- un prospetto dal quale risulta l'insieme dei pesi sui singoli rischi e l'impatto di ciascuno sul management aziendale, nonché l'indicazione di eventuali garanzie ricevute;
- procedure per monitorare i rischi e le politiche poste in atto per evidenziare le concentrazioni dei medesimi.

Le informazioni richieste, indicate precedentemente, sulla natura e sull'estensione dei rischi, andrebbero rese in modo efficace, evidenziando quindi anche le relazioni esistenti tra gli strumenti finanziari, i tempi e l'incertezza dei flussi di cassa.

Occorre evidenziare, allo stesso tempo, che nell'IFRS 7 non è prevista l'indicazione circa l'adeguatezza delle procedure rispetto agli obiettivi di gestione del rischio, da qui potrebbe risultare un'informativa non completa, anche se il livello di dettaglio richiesto dovrebbe, da un lato consentire trasparenza di informazione e dall'altro, non appesantire eccessivamente la lettura del bilancio. La conseguenza di ciò, è che per descrivere la natura e l'entità dei rischi assunti i riferimenti alle metodiche e alle prassi operative riferibili al risk management sono inevitabili.

Capitolo VI

Il processo di affidamento e l'attribuzione del rating in Cassa di Risparmio di Volterra S.p.A.

1.Introduzione

La Cassa di Risparmio di Volterra è stata fondata nel 1494 e durante il suo sviluppo si è distinta per la sua stretta relazione con il proprio territorio, rappresentando il principale supporto per la piccola e media impresa, per le attività artigianali, commerciali e agricole del territorio, nonché per le famiglie.

La politica creditizia è prevalentemente orientata al supporto della clientela privata, small business (artigiani, famiglie produttrici e professionisti) e alle piccole e medie imprese. Il suo orientamento è mirato a mantenere un elevato frazionamento degli affidamenti e un loro adeguato livello qualitativo.

In questo capitolo procederò ad analizzare come avviene il processo di gestione del credito, esaminando le basi e gli indici con cui avviene l'attribuzione del rating, con riferimento all'area corporate e small business.

Il quadro regolamentare di gestione dell'attività creditizia è costituito dai seguenti documenti:

- resoconto ICAAP: definisce le metodologie di individuazione, misurazione, monitoraggio e mitigazione del rischio di credito;
- credit policy : delinea le linee gestionali e la struttura del portafoglio crediti in accordo alla strategia aziendale;
- regolamento del credito: definisce le modalità di attuazione della credit policy, i criteri del giudizio di affidabilità e di valutazione del merito creditizio, le modalità tecniche di concessione degli affidamenti e di gestione delle garanzie;

- disposizione attuative ovvero documenti in cui vengono dettagliati i processi e i prodotti del credito;
- regolamento delle autonomie ovvero i livelli di delega della struttura organizzativa.

La qualità del credito, misurata dalla perdita attesa, è monitorata dall'ufficio crediti e grandi rischi, ufficio monitoraggio e contenzioso. Mentre la gestione del rischio di credito (ovvero la perdita inattesa) è curata dalla funzione risk management attraverso l'analisi e la verifica dei risultati derivanti dai sistemi di calcolo degli assorbimenti patrimoniali previsti dalla normativa di vigilanza.

Le competenze relative all'intero processo del credito sono così suddivise:

- Consiglio di Amministrazione: approva la credit policy e i limiti di risk tolerance in essa contenuti, inoltre definisce i poteri di delega relativamente all'attività creditizia
- Direttore Generale: definisce le strategie attuative della policy individuando, coadiuvato dalle strutture competenti, le opportune declinazioni di politica commerciale in grado di assicurare il raggiungimento degli obiettivi di business nel rispetto dei limiti della policy.
- Ufficio Crediti: contribuisce all'attuazione della politica creditizia della Cassa, collaborando alla formazione dei processi decisionali e di valutazione del merito creditizio in ordine all'erogazione e distribuzione degli affidamenti. Effettua gli opportuni monitoraggi nel tempo dei rapporti affidati, con l'obiettivo di contribuire al presidio della qualità del credito delle esposizioni in bonis (perdita attesa);
- Ufficio Gestione Credito Anomalo vigila sull'andamento delle esposizioni creditizie della clientela tramite l'esame sistematico del portafoglio fidi della Cassa, rilevando quelle che evidenziano maggiori aspetti di criticità. Sovrintende alla definizione degli elementi discrezionali per la rilevazione delle anomalie e segue costantemente l'andamento delle posizioni per le quali si manifestino segnali di non regolarità nella gestione del rapporto di affidamento (esposizioni scadute e/o sconfinanti, incagli, ristrutturare);
- Ufficio Grandi Rischi: cura la gestione dei "grandi rischi" e dei finanziamenti in pool;
- Ufficio Contenzioso: gestisce le posizioni creditizie in sofferenza, perseguendo l'obiettivo di recupero dei crediti e di contenimento delle perdite. Tutela la Cassa nelle vertenze giudiziarie e stragiudiziali e fornisce supporto alla struttura interna per problematiche di natura legale;
- Comitato Crediti rappresenta un supporto collegiale all'Alta Direzione per l'approfondimento e la valutazione del merito creditizio delle posizioni riconducibili alla delibera del Consiglio di Amministrazione;
- Ufficio Pianificazione, Controllo di Gestione e Risk Management nella veste di funzione di risk management cura la gestione e il monitoraggio del rischio di credito

(perdita inattesa), provvedendo alla sua rilevazione, misurazione e analisi, al fine della quantificazione e allocazione del capitale interno;

- Rete vendita: attraverso la figura sia del gestore che del titolare, si configura come organo proponente, pertanto ha il compito di acquisire tutti gli elementi utili, di effettuare una prima valutazione del rischio e di formulare una proposta motivata di concessione del credito, che deve tenere conto anche dell'eventuale appartenenza ad un gruppo del richiedente del fido.

L'evoluzione del rischio di credito viene rappresentata periodicamente al consiglio di amministrazione, al direttore, al vice direttore generale, ai membri del comitato rischi, al responsabile dell'area crediti e finanza, e ai responsabili degli uffici crediti, grandi rischi e gestione del credito anomalo.

Cassa di Risparmio di Volterra S.p.A. adotta il metodo standard per la determinazione del requisito patrimoniale a fronte del rischio di credito. Meccanismi di calcolo relativi alla metodologia IRB (internal rate based) vengono utilizzati, invece, sia in fase di valutazione del merito creditizio sia relativamente alle svalutazioni forfettarie sui crediti in bonis al di sotto di 1 milione e 250mila euro, e dei crediti scaduti e/o sconfinanti deteriorati al di sotto dei 100 mila euro, calcolate mediante il prodotto per ciascuna posizione della propria PD riferita alla sua classe di rating, dell'LGD e dell'EAD.

La determinazione della PD (ossia la probabilità che il cliente passi in uno stato di insolvenza entro un anno) avviene a partire dalle risultanze della procedura Credit Rating System che consente l'attribuzione di un giudizio sintetico del merito creditizio del cliente.

L'applicativo consente la definizione di un sistema di classi di rating finalizzato all'attribuzione di una probabilità di insolvenza per ogni cliente, tale da consentire alla banca un raggruppamento del proprio portafoglio crediti in classi omogenee di rischio.

Il tasso di perdita associato all'esposizione una volta che sia effettivamente passata in default, ossia Loss Given Default, viene calcolato attualizzando gli importi dei recuperi mediante la curva dei tassi di rendimento di mercato relativa alla data di apertura della sofferenza ed eseguendo la media ponderata con l'ammontare delle esposizioni, divise tra mutui ipotecari e altri crediti. Il tasso di perdita essendo calcolato a partire dai dati delle sofferenze (gestite dall'ufficio contenzioso) e poiché in tali dati sono presenti anche gli incagli, la sua quantificazione deve prevedere una rettifica, che permette di calcolare il tasso di perdita in caso di default da applicare al portafoglio in bonis rilevato dallo studio delle sofferenze chiuse.

Le possibilità di recupero della posizione è quantificato dalla differenza tra il saldo della posizione al momento del default e l'importo che si presume di recuperare, non attualizzato. L'attualizzazione, infatti, dipende dal tempo che intercorre tra la data di valutazione e la data prevista per il recupero e dal tasso (viene utilizzato il tasso in vigore al momento del passaggio a contenzioso). Per quanto concerne i tempi di recupero la Cassa ha scelto un criterio

differenziato in base alle tipologie delle procedure in atto sulle posizioni (es. fallimento, concordato preventivo, liquidazione coatta amministrativa, esecuzione immobiliare, stragiudiziale, concordato fallimentare), basandosi sui risultati delle indagini condotte da Banca d'Italia sui tempi medi di recupero dei crediti nel sistema.

Facendo un passo indietro, la modalità di calcolo della PD è avvenuta in tempi recenti, in quanto precedentemente la PD veniva calcolata attraverso l'analisi delle PD "consortili", ovvero partendo da un universo statistico costituito da tutti i clienti affidati dalle banche facenti parte del consorzio Cedacri, attive con la procedura CRS. Ciò è stato determinato sia da una crescita del volume delle esposizioni deteriorate sia dalla necessità di ottenere delle PD maggiormente rappresentative dei tassi di insolvenza effettivamente registrate dalla Banca.

Di seguito una breve sintesi della situazione a chiusura dell'esercizio 2013.

Le sofferenze lorde sono incrementate di 28 milioni di euro rispetto a fine 2012, portandosi a 171 milioni. I fondi rettificativi su tali posizioni sono saliti a quasi 86 milioni, 20 in più di quelli accantonati l'esercizio precedente. La percentuale di copertura è salita di oltre 4 punti: dal 46,09% al 50,22%. Gli incagli sono leggermente diminuiti (-3 milioni di euro), attestandosi a 93 milioni. I fondi a loro copertura sono saliti a 20,9 milioni, dai 18,5 di fine 2012; l'incidenza delle rettifiche sul saldo è passato al 22,53% dal precedente 19,32%. Mentre il saldo dei crediti deteriorati lordi è aumentato di 11,6 milioni rispetto a dicembre 2012 (+3,89%), il livello dei loro fondi rettificativi ha evidenziato una dinamica ben superiore; l'incremento è risultato quasi doppio, 22,6 milioni di euro, con una variazione percentuale annua del 26,31%. Per effetto di tutto ciò il tasso di copertura dei crediti deteriorati è passato dal 28,82% al ben più robusto 35,04%.

L'incremento delle rettifiche di valore su crediti, prova da un lato il perdurare della crisi economica e delle sue ricadute sul tessuto produttivo e sulle famiglie del nostro territorio, dall'altro dimostra la politica di prudenza messa in atto dalla Cassa a garanzia dei suoi attivi.

Gli accantonamenti effettuati nell'esercizio 2013 sono i più alti fino ad oggi mai realizzati dalla Banca.

2. Il processo creditizio: la fase di istruttoria

La fase di istruttoria degli affidamenti costituisce il primo presidio rivolto alla tutela del credito, in quanto finalizzata ad accertare l'esistenza della capacità di rimborso dei richiedenti fido, a valutare le garanzie collaterali poste a presidio del credito, e a verificare l'adeguatezza delle diverse forme tecniche di affidamento.

Durante la fase di istruttoria l'obiettivo è quello di valutare la probabilità di insolvenza del soggetto da affidare, e la perdita derivante dall'eventuale mancato rimborso del credito concesso alle scadenze convenute. Per ogni prenditore si provvede ad analizzare:

- la capacità storica e futura di generare flussi in entrata necessari a rimborsare i propri debiti e a far fronte ad altre esigenze finanziarie,
- la probabilità che circostanze imprevedute possano deteriorare la struttura patrimoniale e finanziaria;
- l'entità del reddito proveniente dall'attività ordinaria dell'azienda, non derivante quindi da eventi straordinari o saltuari;
- la qualità e la tempestività delle informazioni che deve fornire l'imprenditore, inclusi i documenti contabili e i rendiconti finanziari, valutando se sono conformi o meno agli standard contabili;
- la capacità di gestire il cambiamento delle condizioni di mercato;
- la posizione nel settore e le prospettive future;
- le caratteristiche di rischio del paese e della clientela con cui opera il cliente.

Particolare attenzione è posta alla valutazione di un "gruppo", ovvero due o più soggetti che costituiscono un insieme unitario di rischio nel caso in cui:

- si renda applicabile la nozione di controllo definita dall'articolo 2359 c.c. 1° e 2° comma, indipendentemente dal fatto che il controllo venga esercitato da società o persona fisica
- una o più entità concedano garanzie reali e/o personali a favore di altri
- le informazioni in nostro possesso facciano presupporre che una o più entità siano strettamente collegate tra loro, tale che vi sia la ragionevole certezza che in caso di difficoltà vi sia un sostegno vicendevole.

CRV ha introdotto alcuni criteri interni al fine di determinare l'esistenza di un gruppo, in particolare sono da considerare a rischio unico le concessioni accordate a nominativi diversi nelle ipotesi in cui esista una comune base patrimoniale (cioè sullo stesso patrimonio gravano più rischi della Cassa), un comune centro decisionale (cioè due o più rapporti facenti capo ad un unico centro operativo e/o decisionale e l'andamento dell'uno può influire sull'altro), una dipendenza commerciale o finanziaria o un nucleo familiare. A ciò occorre aggiungere che alcune tipologie di legami per CRV danno vita ad un gruppo quali vincoli formali (es. contestazioni), corresponsabilità che discendono dal rilascio di garanzie (es. rilascio fideiussioni, prestazioni di avallo, conferimento mandato di credito, rilascio lettere di patronage).

La fase di istruttoria inizia con la richiesta e la successiva verifica della documentazione a supporto della domanda di concessione credito.

Le persone giuridiche devono produrre l'ultimo bilancio completo, comparato con il bilancio dell'esercizio precedente, possibilmente integrato da una situazione dei conti a data corrente sottoscritta dagli organi competenti. Oltre a ciò si richiede di presentare il modello durc e la

situazione relativa ai propri affidamenti bancari, in modo da verificare la correttezza della controparte. L'esame dell'azienda prevede inoltre la valutazione di aspetti qualitativi quali:

- assetto proprietario e composizione degli organi societari da apposita visura camerale;
- evoluzione nel tempo dell' assetto gestionale e societario;
- posizione dell'impresa affidata rispetto al mercato di riferimento;
- settore di attività;
- qualità e professionalità degli esponenti e del management;
- eventi che possono influire sulla stabilità e prospettive;
- piani industriali, progetti di investimento, esame dei mercati, e posizionamento settoriale in Italia e all'estero, esame dei progetti e qualità tecnologie in uso;
- la regolarità della posizione contributiva e tributaria.

Nel caso in cui siamo di fronte ad un gruppo va effettuata l'analisi della struttura del gruppo, dell'assetto proprietario, della localizzazione e dell'articolazione delle partecipazioni incrociate. L'iter deliberativo delle pratiche procede diversamente non solo a seconda delle autonomie delle varie filiali, ma anche in funzione del soggetto richiedente (retail, small business o corporate), ovvero se si tratta di posizioni in bonis o meno, e se facente parte di grande rischio o meno; dove per grande rischio le Autorità di Vigilanza intendono l'esposizione verso una controparte che superi il 10% di patrimonio di vigilanza. La Cassa di Risparmio di Volterra definisce ulteriori limiti prudenziali rispetto a quelli indicati dall'Autorità di Vigilanza, pertanto ad oggi sono stati individuati due diversi limiti di importo, inteso come il maggiore tra l'accordato e l'utilizzato, a seconda che si tratti di mutui ipotecari fondiari oppure di altri affidamenti anche se assistite da garanzie reali.

3. La formazione del rating

Il sistema utilizzato dalla Cassa di Risparmio di Volterra S.p.A. è il frutto di una collaborazione tra Cedacri e i professionisti della SDA Bocconi, la procedura "C.R.S. Credit Rating System". Il modello è stato strutturato in modo aperto, ovvero prevedendo la possibilità di inserire progressivamente canali informativi, utili alla valutazione complessiva del cliente, ad esempio dati quali la valutazione soggettiva dell'analista e qualsiasi altro dato che si ritenga apporti un significativo miglioramento al grado di precisione del rating.

La procedura CRS perviene alla valutazione finale di ciascun cliente, e quindi alla determinazione della classe di rischio di appartenenza, mediante un articolato processo di valutazione e ponderazione di una serie di fattori per i quali si è proceduto preventivamente alla determinazione di parametri, limiti e pesi in relazione alla segmentazione della clientela e tenuto conto l'attività da essa esercitata.

Al momento il rating del cliente deriva dalla previsione di solvibilità del cliente stesso e deriva dall'analisi congiunta di aspetti oggettivi quali analisi di bilancio, analisi dei rapporti andamentali intrattenuti presso la Cassa e analisi di sistema, ovvero della centrale rischi. A ciò si sommano aspetti di natura qualitativa quali informazioni sulla qualità del management, risponderie patrimoniali, previsione di sviluppo, oltre ad analisi di tipo settoriale sviluppata con due diverse modalità, in relazione al segmento di clientela da analizzare, quali analisi dei tassi di decadimento settoriale diffusi dalla Banca d'Italia in base al censimento anagrafico ed analisi dei microsettori con individuazione dell'ISEF, cioè l'indicatore della situazione economico finanziaria del settore.

Ogni modulo di analisi produce uno scoring che rappresenta la valutazione del cliente relativamente al singolo aspetto analizzato, ovvero la valutazione di dettaglio. Lo score numerico va da 0 a 100 dove 100 rappresenta la migliore valutazione

Successivamente le analisi vengono sintetizzate nel rating. Il passaggio dagli score di dettaglio a quelli di sintesi è governato da un insieme di pesi, di derivazione statistica, che combinano in maniera differenziata i vari punteggi di dettaglio giungendo alla struttura costituita da 11 classi di rating:

- Classi in Bonis: AAA – AA – A - BBB – BB – B – CCC – CC
- Posizioni oggetto di segnalazione : C+ (Esposizioni scadute e sconfinanti da oltre 90 giorni) – C (Incagli) – D (Sofferenze)

CRS è una procedura che si propone, quindi, di classificare la clientela in “classi di rating” ad ognuna delle quali corrisponde una determinata probabilità di default (insolvenza), entro un periodo breve di 12 mesi (il rating rappresenta infatti il giudizio sintetico della capacità di quel cliente di far fronte nel breve periodo alle obbligazioni assunte nei confronti della banca nonché dell'intero sistema), al fine di consentire alla Cassa, come obiettivo finale, un raggruppamento del proprio portafoglio crediti in classi omogenee di rischio.

Il modello valuta tutti i clienti, attribuendo una probabilità di default automatica, che potrà essere rettificata, al pari della classe, nel momento in cui si verificano cambiamenti e variazioni significative.

L'aggiornamento del rating prevede due tipi di elaborazioni:

- mensile standard di tutte le posizioni e di tutte le fonti informative;
- giornaliera soltanto per quei nominativi sui quali sia stato modificato o aggiornato il bilancio, oppure sia stata effettuata una variazione anagrafica e/o per i quali sia arrivata da Banca d'Italia una rettifica o una prima informazione in centrale rischi.

Al sistema CRS si affianca la valutazione attribuita dal sistema di early warning , ovvero , un'analisi che si basa su una serie di indicatori che esprimono fenomeni identificati come indici di operatività sospetta e/o di rischio per l'istituto. Questi riguardano sia i rapporti con la Cassa che la posizione del cliente nel sistema, anch'essa è espressa con un punteggio di rischiosità del

cliente. In base al punteggio di anomalia assegnato le posizioni esaminate vengono suddivise in tre fasce:

- Prive di anomalia: Punteggio ≤ 0.5
- Leggermente anomale: Punteggio compreso tra 0.51 e 0.75
- Anomale: Punteggio compreso tra 0.76 e 1

Il rating del cliente si basa quindi sulle seguenti informazioni:

- informazioni di natura oggettiva, come l'andamento del rapporto, i legami di gruppo, l'andamento del cliente presso il sistema, il bilancio aziendale, rischio operazione per garanzia reali;
- informazioni di natura qualitativa;
- informazioni di natura settoriale.

L'inserimento nella classe di rating è ottenuta, pertanto, mediante una procedura di mapping, grazie alla quale si combinano in maniera differenziata i punteggi di sintesi ottenuti per i diversi segmenti; tale processo viene effettuato sulla base di classi predefinite, che hanno lo scopo di discriminare in maniera ottimale le diverse controparti facenti parte del portafoglio crediti della banca.

Il criterio di segmentazione adottato è incentrato sulle caratteristiche del cliente e si basa sulle seguenti variabili:

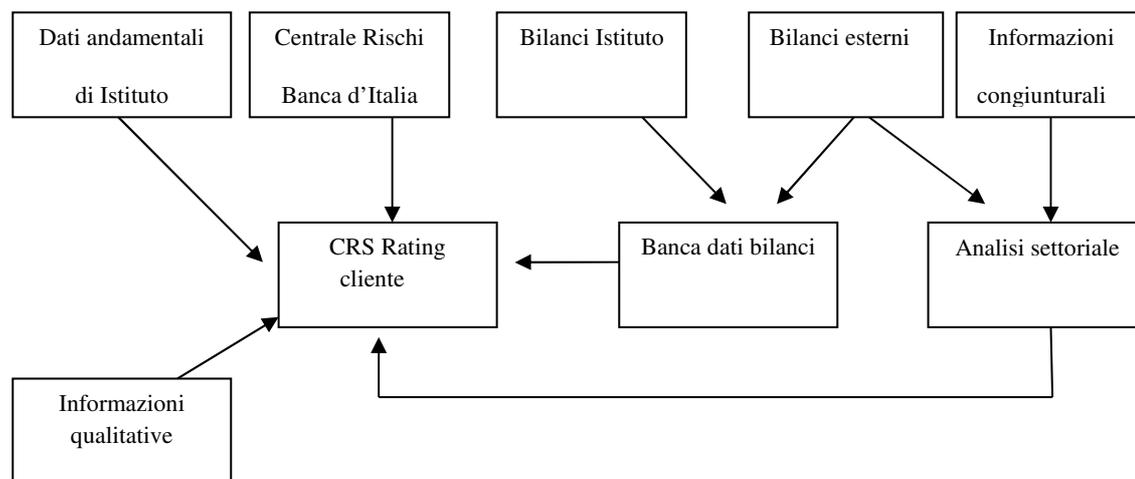
- tipologia del cliente, identificata con un codice SAE (settore attività economica) attribuito nel momento in cui si provvede a censire il cliente;
- forma giuridica;
- dimensione o fatturato.

Detto ciò la clientela è suddivisa in:

- retail: privati consumatori
- small business ovvero ditte individuali, commercianti e artigiani, società di persone e di capitali con un fatturato inferiore a 10 milioni di euro;
- corporate: società di capitali con fatturato fino a 10 milioni di euro, società di persone ed SRL con fatturato compreso tra 1 e 10 milioni di euro. Per imprese large corporate, invece, si intendono le società di capitali e di persone con più di 10 milioni di fatturato;
- società immobiliari.

La struttura è schematizzata nella figura seguente, dove si vede come le valutazioni di Bilancio, Rapporto, Centrale Rischi rappresentano il fulcro valutativo del sistema e partecipano tutte direttamente alla costituzione del rating finale; il Modulo Dimensionamento (modulo di confronto tra i dati di bilancio e quelli di centrale rischi) interviene in funzione di correttivo sulla valutazione oggettiva derivante dall'analisi di bilancio, rapporto e Centrale Rischi, mentre

la valutazione settoriale influenza il rating finale già formulato sulla base degli altri motori di valutazione.



Quindi sintetizzando, il CRS si colloca come strumento di calcolo del cosiddetto “primo argine del rischio di credito” del singolo prestatore, base di partenza per il modello di portafoglio, modello deputato alla successiva valutazione del capitale a rischio e che, analizzando congiuntamente probabilità di default, capacità di recupero e correlazioni settoriali, fornirà a sua volta le informazioni utili al calcolo del “secondo argine del rischio di credito” (tasso di recupero coattivo).

Nel corso del 2012 è stata inoltre adottata la nuova Pratica Elettronica di Fido (Origination Crediti) che, avvalendosi del motore decisionale Strategy One, che ha permesso di facilitare il processo istruttorio rendendo univoca la modalità di lavorazione delle pratiche e semplificando l’esecuzione di alcune attività ad esso propedeutiche (come la richiesta o l’aggiornamento della “prima informazione” in Centrale Rischi). Nel caso in cui l’operazione in essere sia assistita da garanzie reali, per calcolare il rischio dell’operazione il sistema PEF calcola la perdita attesa in caso di default come segue:

- 1) Esposizione Garantita = (Valore di mercato della garanzia * Tasso di recupero)
- 2) Esposizione non garantita = (Esposizione – Esposizione garantita)
- 3) Perdita su esposizione in caso di default = (Esposizione non garantita * Tasso di perdita su esp. non gar.)
- 4) Perdita complessiva in caso di default = (Perdita su esposizione in caso di default + costi di recupero)
- 5) LGD = (Perdita complessiva in caso di default / Esposizione) * 100

ad esempio:

Esposizione	Fair Value Garanzia	Tasso recupero su esp gar.	Esposizione garantita	Esposizione non garantita	Tasso di perdita su esp. non gar.	Costi di recupero	Perdita in caso di default	LGD
<u>400.000</u>	<u>140.000</u>	<u>90%</u>	<u>126.000</u>	<u>274.000</u>	<u>50%</u>	<u>500</u>	<u>137.500</u>	<u>34,37%</u>

dove:

- per esposizione si assume il valore nominale della linea di credito;
- per Fair Value Garanzia viene recuperato il valore di stima impostato in fase di proposta della garanzie reale, ad esempio per quanto riguarda le ipoteche andrà inserito il valore di perizia.

Il principio generale resta quello di procedere ad acquisire le migliori garanzie ottenibili al fine di rafforzare la tutela generica che è rappresentata dalla responsabilità patrimoniale dell'obbligato principale. Le garanzie sono e devono essere considerate come un elemento accessorio nella definizione del rapporto di affidamento, perciò la valutazione del merito di credito del soggetto da affidare dovrà tenere conto essenzialmente ed in primo luogo della capacità da parte dello stesso di far fronte alle proprie obbligazioni, indipendentemente dalle garanzie offerte.

La Cassa fa ampio ricorso alle garanzie per il contenimento del rischio dei crediti erogati. Le principali garanzie reali acquisite sono le ipoteche su beni immobili - riferite principalmente alla forma tecnica dei mutui – e i pegni su denaro e titoli (in particolare su obbligazioni della Cassa). Per quanto riguarda le garanzie personali, la tipologia prevalente è rappresentata dalla fideiussione; di notevole rilievo è anche il supporto fornito dai consorzi di garanzia a favore di aziende associate. La rilevanza delle garanzie ai fini della mitigazione del rischio di credito ha assunto rilievi di particolare significatività, perciò è stato allestito un iter di verifica del rischio residuo, ossia il rischio che le tecniche riconosciute per l'attenuazione del rischio di credito utilizzate dalla banca risultino meno efficaci del previsto.

Al termine per ogni pratica di affidamento in corso viene calcolato un "superindice" di accettazione che presuppone una media ponderata di tutti gli score individuati, tenuto conto anche della redditività della controparte in termini di margine di contribuzione. Tale indice è un riferimento per la valutazione del grado di opportunità e di accettazione della proposta, ad uso degli organi deliberanti che esprimono un parere in merito.

3.1 L'analisi di bilancio

L'analisi di bilancio si sviluppa tramite l'analisi dei seguenti aspetti:

- situazione patrimoniale;
- scoperta del ciclo commerciale/produttivo;
- autofinanziamento;

- dimensionamento del debito finanziario in essere.

Lo stato patrimoniale viene riclassificato in base al criterio finanziario che posiziona le poste dell'attivo in base al loro grado di liquidabilità e le poste del passivo in base al loro grado di esigibilità, in modo tale da evidenziare le componenti del capitale investito in relazione alla loro capacità di generare flussi monetari in un'ottica funzionale, ed allo stesso tempo evidenziare le componenti del passivo e del patrimonio netto in relazione al loro grado di esigibilità, con riferimento alla scadenza formale degli impegni finanziari dell'impresa.

Il Conto Economico rappresenta il principale documento di bilancio dal quale si ricavano le informazioni alla base dell'analisi della dinamica reddituale (modalità di formazione del reddito prodotto), del grado di efficienza ed economicità della gestione, delle capacità di autofinanziamento.

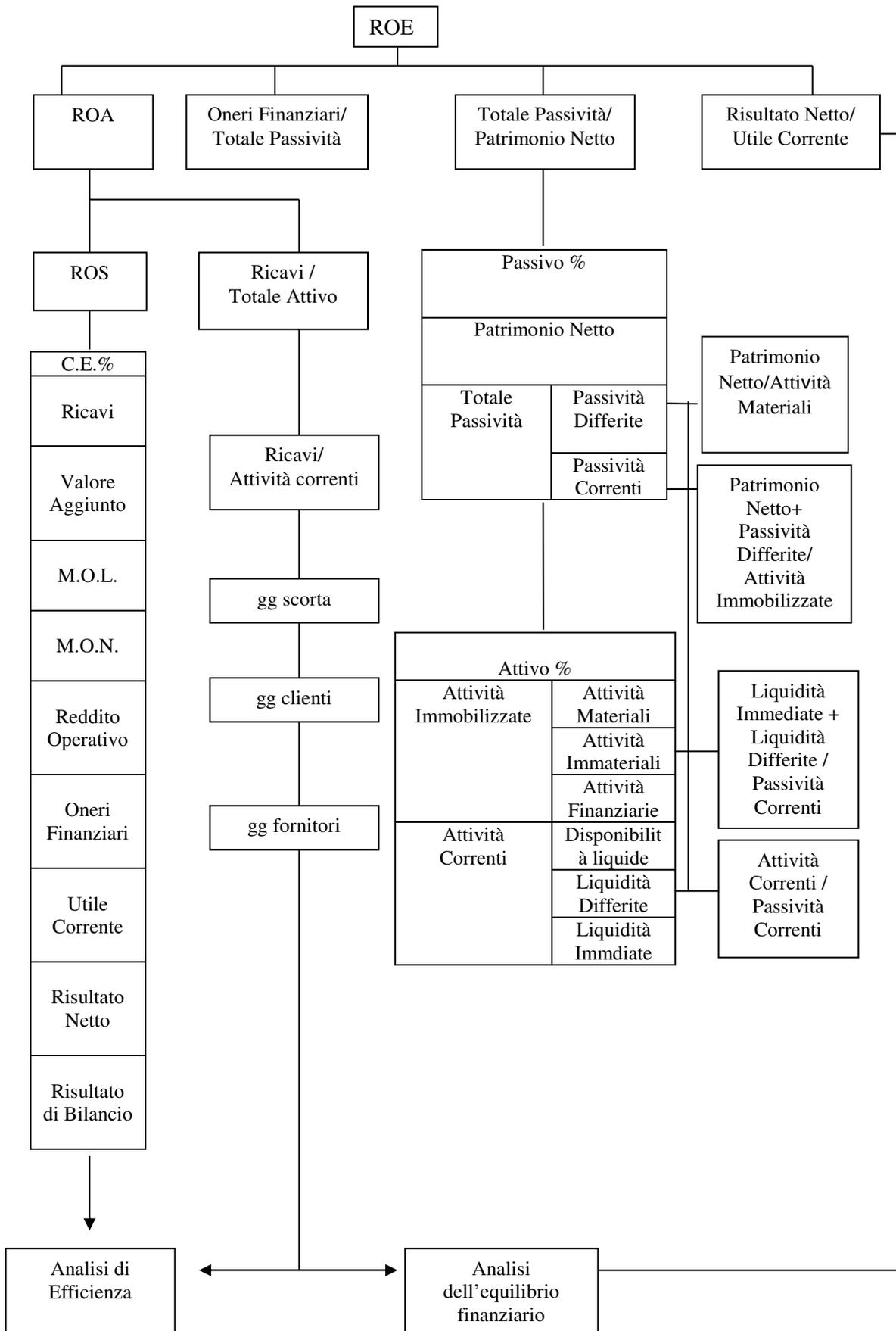
La riclassificazione del conto economico, sia che si tratti di bilanci redatti secondo la IV direttiva CEE, che di bilanci semplificati mira quindi ad evidenziare le aree della gestione e il relativo contributo (positivo o negativo) di ciascuna area nella determinazione del risultato netto di bilancio, viene pertanto riclassificato mediante lo schema a valore aggiunto.

Il giudizio sullo stato di salute dell'impresa si compone pertanto di varie analisi riguardanti l'aspetto strutturale, le politiche di gestione (derivante dalla valutazione del grado di autofinanziamento, e dalle modalità di copertura dei fabbisogni finanziari), l'aspetto gestionale e il dimensionamento, ovvero l'incidenza dell'indebitamento.

Ogni aspetto è composto da vari indicatori a cui viene attribuito uno score di dettaglio.

L'esame si basa su tecniche di analisi di bilancio mediante l'uso coordinato di indici e flussi utilizzando le informazioni fornite dai dati degli ultimi bilanci dell'impresa, e dalla situazione del settore come elemento di confronto. Anche se per le modalità e soprattutto i tempi con cui viene redatto il bilancio da parte delle imprese le indicazioni che emergono dalla lettura e dalla loro analisi possono apparire poco rappresentative dello stato attuale in cui l'impresa opera, queste informazioni però hanno lo scopo di integrare le altre valutazioni fornendo una visione d'insieme più completa delle dinamiche in atto ed evidenziando le conseguenze che queste possono avere sulle condizioni future di equilibrio o di squilibrio.

Nel dettaglio gli indici analizzati relativamente alle varie aree, tenendo conto del seguente schema:



Le principali aree oggetto di analisi sono quella reddituale e finanziaria; l'obiettivo è esaminare le possibili incrinature nella struttura finanziaria tali da compromettere il funzionamento dell'impresa e la capacità della stessa di generare un ammontare di risorse a titolo di autofinanziamento atte a garantire le condizioni di equilibrio.

Per quanto riguarda la valutazione della struttura gli indici utilizzati possono essere sintetizzati:

- capitale netto/ capitale investito
- capitale netto/attività tecniche che valuta il grado di copertura delle attività ovvero il limite entro cui l'impresa può espandere autonomamente i propri investimenti mantenendo una struttura finanziaria e patrimoniale equilibrata;
- capitale netto/ attività tecniche che consente di apprezzare se esiste coerenza tra le forme di raccolta di capitale e quelle di impiego espresso dalle immobilizzazioni materiali, cioè se sono sufficienti a finanziarle. La valutazione migliora al crescere di tale indice.
- Grado di copertura delle immobilizzazioni: $(\text{Patrimonio netto} + \text{passività differite}) / \text{totale attivo immobilizzato}$
- Grado di copertura delle immobilizzazioni rettificata, ovvero $(\text{patrimonio netto} + \text{passività differite}) / (\text{totale attivo immobilizzato} + \text{quota immobilizzata del magazzino})$ dove per quota immobilizzata del magazzino abbiamo: $\text{magazzino} - (\text{ricavi netti} / \text{indice rotazione di magazzino})$

Relativamente alla valutazione del ciclo monetario, per cui si intende il periodo di tempo medio che intercorre tra l'uscita monetaria collegata all'acquisto di fattori produttivi e l'entrata monetaria originata dalla vendita di beni o servizi aziendali, gli elementi presi in considerazione riguardano la durata e il trend del ciclo produttivo- commerciale e l'incidenza degli oneri finanziari sul margine operativo lordo. Quest'ultima esprime la capacità non solo di produrre risorse adeguate a coprire gli oneri finanziari ma anche la capacità del management di gestire l'area finanziaria, in quanto l'ammontare degli oneri finanziari è determinato dal costo delle risorse prese a prestito e dell'entità delle risorse finanziarie onerose utilizzate dall'impresa.

Il peso con cui la durata del ciclo economico concorre in positivo alla formazione dello score della sua valutazione è ridotto se: è positiva la valutazione della durata del ciclo economico e contestualmente negativa la valutazione degli oneri finanziari sul margine operativo lordo.

Ovvero se viene rilevata che l'incidenza degli oneri finanziari risulta essere eccessiva, la valutazione positiva della durata viene ridimensionata nel giudizio finale. Infatti questo equivarrebbe a ritenere che le scelte effettuate sotto il profilo produttivo- commerciale (esempio una minore concessione del credito o un allungamento dei tempi di pagamento ai fornitori) risultano non sufficientemente compensate dalla dinamica dei margini economici.

L'indice utilizzato per il calcolo dello score è la durata del ciclo monetario, ovvero:

giorni di dilazione media concessa ai clienti +giorni di scorta media-giorni di dilazione media concessa dai fornitori.

Ovviamente la valutazione peggiora all'aumentare dell'indice.

I giorni di dilazione media sono così calcolati:

- (Magazzino medio/ricavi netti)*360
- (crediti commerciali a breve termine / ricavi netti)*360
- (debiti commerciali a breve termine/ricavi netti) *360

Dal loro confronto temporale si traggono informazioni circa le politiche commerciali adottate dall'impresa nel proprio mercato e l'impatto che queste hanno sul correlato fabbisogno finanziario. Proprio per questo motivo viene utilizzato anche questo margine:

gg ciclo monetario anno in corso – gg ciclo monetario anno precedente.

Relativamente alla sfera finanziaria dell'impresa vengono presi in considerazione l'incidenza degli oneri finanziari e la capacità dell'impresa stessa di generare flussi di autofinanziamento. Il giudizio espresso da questa componente assume particolare rilevanza in quanto è l'espressione del ruolo assunto dai debiti commerciali, degli eventuali effetti positivi derivanti da adeguate politiche commerciali e/o di acquisizione. Gli indici utilizzati sono quelli indicati nello schema precedente ovvero:

- Totale passività / totale patrimonio netto
- M.O.L. / reddito di esercizio
- ROA= (M.O.L. /totale attivo) –costo del debito letto in bilancio, che indica la capacità dell'impresa di generare margini sufficienti rispetto al costo del finanziamento.

Un discorso a parte riguarda la valutazione qualitativa circa l'adeguatezza dell'autofinanziamento, inteso come il potenziale flusso di risorse finanziarie generate dalla gestione corrente, grazie sia alla quota dei debiti a medio lungo termine in scadenza sia alla quota di competenza di eventuali nuovi investimenti. Pertanto è dato da:

gestione corrente +
saldo proventi diversi+
proventi finanziari –
saldo partecipazioni –
oneri finanziari netti –
imposte e tasse –

impieghi a riduzione del capitale netto = autofinanziamento netto

L'autofinanziamento viene rettificato dagli effetti della gestione accessoria, finanziaria e fiscale, nonché dell'eventuale riduzione dei mezzi propri, dovuti ad esempio da distribuzione dei dividendi o per la copertura di perdite pregresse. L'analisi si basa sulla valutazione della variazione del capitale circolante netto con particolare riguardo alla presenza o meno di un

avanzo finanziario, all'entità dello stesso, alla modalità di formazione e il ruolo dell'autofinanziamento oltre che alla sua dinamica nel tempo.

L'analisi della valutazione di bilancio si conclude con la valutazione delle politiche di gestione in cui si valuta in che modo e in che misura l'impresa ha contribuito attraverso l'utile alla crescita, alla riduzione o al mantenimento del patrimonio netto, prendendo in esame i seguenti indici:

- (patrimonio netti anno in corso-patrimonio netto anno pre.)/ patrimonio netto anno prec.
- Utile di esercizio / (capitale netto- dividendi deliberati) che indica il tasso di autofinanziamento;
- Tasso di ritenzione degli utili = $(C_{t-1} - K) / C_{t-1}$

Dove:

C= Risultato Netto

K= Variazione del risultato netto detratti gli utili

3.2 La valutazione dei rapporti con la Cassa e con altri istituti di credito

Continuando l'analisi delle informazioni quantitative analizzate dal sistema è opportuno segnalare le valutazioni eseguite circa l'andamento del rapporto. Ovvero si procede ad analizzare ogni forma tecnica sotto due punti di vista:

- analisi qualitativa finalizzata ad accertare che le modalità di ricorso al credito siano corrette, attraverso l'analisi della movimentazione legata al conto corrente, anziché per ogni singola forma di impiego. Tale scelta risulta attendibile in quanto l'operatività sulle altre forme tecniche si riversa comunque sul conto corrente. Viene valutata la movimentazione riferita al fido e ai volumi, nonché la variazione della stessa negli ultimi 24 mesi. In presenza di più conti correnti l'analisi in prima istanza viene svolta separatamente su ogni singolo conto, e successivamente viene effettuata una valutazione di sintesi tra i diversi rapporti esaminati. Nel valutare la significatività del singolo rapporto rispetto alla posizione si fa riferimento all'incidenza puntuale del fido di quel singolo rapporto sul fido complessivamente accordato. Le soglie associate agli indicatori per definire l'insorgere dell'anomalia sono differenziate in base al tipo di attività economica.

Per la valutazione del portafoglio commerciale vengono analizzati la movimentazione rispetto al fido e rispetto alle attese derivanti dai giorni di dilazione letti in bilancio, mentre per l'anticipo fatture si considerano la rotazione dell'utilizzo liquido medio e l'incidenza degli insoluti sugli scaduti.

- analisi quantitativa che mira a verificare se l'entità del lavoro esercitato sulla banca è coerente con le aspettative dell'istituto, utilizzando valutazioni di anomalia.

Le valutazioni di anomalia riguardano l'operatività delle diverse forme di impiego, ovvero il conto corrente, il portafoglio commerciale, lo smobilizzo export, i finanziamenti all'import e l'anticipo fatture. Per poter effettuare questo tipo di analisi i dati presi in considerazione per il conto corrente si riferiscono agli ultimi due trimestri chiusi e il periodo aperto del trimestre in corso (ovvero si va da un minimo di sei ad un massimo di otto mesi). Mentre per quanto riguarda i dati del portafoglio commerciale si considera almeno un semestre chiuso ed il periodo aperto del semestre in corso.

Pertanto lo score finale di queste valutazioni è dato dallo score di andamento rapporto rettificato delle eventuali anomalie riscontrate.

Di seguito procedo ad elencare gli indici presi in considerazione per procedere alle analisi quantitative di cui sopra.

$$\text{Indice rotazione fidi accordati} = \text{movimentazione avere cassa} / \text{importo fido}$$

Il fido preso in considerazione riguarda il fido deliberato dei conti correnti cassa non a scadenza, oltre l'eventuale fido del portafoglio salvo buon fine e sconto. In considerazione che al diminuire degli importi di importo ci si attende una rotazione maggiore, le soglie sono variabili in funzione dell'accordato. In tutti i casi è comunque da ritenersi insoddisfacente una rotazione del fido pari o inferiore ad uno.

$$\text{Indice di variazione movimentazione appoggiata} = (\text{mov}_{t-1} - \text{mov}_{t-2}) / \text{mov}_{t-1}$$

$$\text{Indice di giacenza media} = \text{giacenza media c/c} + \text{giacenza media depositi} + \text{giacenza titoli}$$

Per quanto riguarda, invece, le analisi qualitative ovvero la valutazione delle anomalie vengono presi in considerazione gli indici di seguito esposti.

$$\text{Data ultimo movimento di c/c} = \text{giorni trascorsi dall'ultimo movimento di c/c}$$

Questo aspetto serve per rendere più penalizzante un eventuale immobilizzo dei c/c nel caso in cui i conti risultino non movimentati da troppo tempo.

$$\text{Indice di rotazione del c/c} = (\text{movimentazione avere del periodo}) / (\text{utilizzo liquido medio del c/c al netto del fido assegni})$$

Dove:

utilizzo liquido medio del c/c al netto del fido assegni è dato dal rapporto tra numeri dare su giorni del periodo considerato, al netto dell'importo del fido assegni utilizzato. Le soglie di questo indice sono meno restrittive per quanto riguarda le posizioni minori, ovvero per le imprese con fido inferiore ad euro 25820,00 e saldo contabile inferiore ad euro 2582,00.

Nel caso di attività commerciale al dettaglio si presuppone una rotazione più intensa rispetto allo standard, come anche un caso particolare sono le imprese che operano nel settore edile. È infatti noto che quest'ultime alternano periodi di immobilizzo a periodi di lavoro, pertanto se paragonate con altri operatori, nello stesso intervallo temporale, esse evidenzieranno nel periodo una movimentazione più bassa che non dovrebbe essere penalizzata in quanto fisiologica.

Indice di movimentazione avere su accordato= somma operazioni avere del periodo/ totale
accordato cassa del cliente

È stato considerato che generalmente l'ammontare dei conti correnti è basso rispetto agli affidamenti erogati con altre forme tecniche, si può verificare quindi che una movimentazione eccessiva rispetto al totale accordato, come lo scoperto di conto corrente, sia di fatto dovuta alla movimentazione che pur transitando sul conto corrente, è ascrivibile ad eventuali fidi per salvo buon fine, sconto commerciale, anticipi fatture, e/o import – export. La presenza di molti istituti, inoltre, aggrava la componente di rischio insita nella movimentazione eccessiva. Pertanto le soglie sono differenziate a seconda che si tratti di cliente esclusivo o meno, in base alle indicazioni desumibili dall'ultima indicazione in Centrale Rischi; in presenza di clienti che operano esclusivamente con l'istituto si utilizzano soglie meno restrittive.

Indice sconfinamento contabile = sconfinamento contabile / totale accordato

Indice sconfinamento liquido = sconfinamento liquido / totale accordato

Attraverso gli indici di cui sopra si procede a valutare gli sconfinamenti puntuali, identificati confrontando il saldo contabile con il fido deliberato, relativamente ai conti correnti ordinari. In presenza di più conti l'analisi viene svolta sui dati somma di tutti i rapporti.

Questi indici vengono calcolati non solo per i conti correnti ordinari ma anche per tutte le altre tipologie di impiego con l'obiettivo di valutare la presenza o meno di anomalie.

Per quanto riguarda i finanziamenti import ed export un rapporto viene considerato anomalo nel momento in cui è presente un'eccessiva durata del finanziamento, oppure quando quest'ultimo è ancora in essere dopo la scadenza, dove per eccessiva durata si intende quando la durata del rapporto supera i 180 giorni. Una volta calcolato, su ogni rapporto, la presenza di anomalie verrà impiegato il seguente indicatore per valutazione complessiva:

somma saldo contabile import su rapporti anomali/ somma saldo contabile import su tutti i rapporti

somma saldo contabile export su rapporti anomali/ somma saldo contabile export su tutti i rapporti

Relativamente al portafoglio commerciale l'indicatore a cui viene attribuito un peso maggiore per la sua analisi qualitativa è la movimentazione effettiva dello stesso, così calcolata:

movimentazione effettiva/ movimentazione attesa

dove:

- la movimentazione effettiva è data dalla somma del portafoglio commerciale presentato allo sconto, salvo buon fine e dopo incasso considerati i dati dell'anno in corso (nei primi quattro mesi dell'anno si considerano i dati relativi all'anno precedente);
- la movimentazione attesa è calcolata in base al fido salvo buon fine e sconto e ai giorni medi di dilazione desunti dall'ultimo bilancio (ovvero giorni di dilazione del credito verso clienti) più precisamente:

accordato fido portafoglio commerciale*360/gg medi di dilazione

Assieme alla movimentazione effettiva si considera anche la rotazione del fido stesso:

movimentazione effettiva portafoglio commerciale/totale fido accordato

La valutazione considera come anomalia nell'utilizzo dei fidi del portafoglio commerciale l'incidenza puntuale degli insoluti rispetto agli scaduti, eventualmente resa meno penalizzante nel caso in cui gli effetti presentati non siano una quota significativa della movimentazione avere del conto corrente. Viene inoltre considerata la tensione del conto corrente come misura della capienza che gli insoluti possono trovare o meno sui conti corrente, tale tensione determina un miglioramento o un peggioramento dell'eventuale anomalia.

Riassumendo le anomalie trovano riscontro nei seguenti indici:

$$\begin{aligned} \text{percentuale insoluti} &= (\text{importo effetti insoluti} + \text{richiamati}) / \text{totale importo effetti scaduti} \\ \text{significatività dell'importo} &= \text{effetti presentati} / \text{movimentazione avere c/c} \\ \text{tensione su c/c dovuta al portafoglio comm.le} &= \text{utilizzo liquido medio semestrale} / \text{max (fido} \\ &\quad \text{operativo di c/c, fido medio semestrale c/c)} \end{aligned}$$

Per quanto riguarda la valutazione dei finanziamenti rateali, come mutui, prestiti a breve, e leasing, o portafogli finanziari si prendono in considerazione la percentuale delle rate scadute sui singoli rapporti, ovviamente lo score peggiora all'aumentare di tali indicatori.

Dopo aver analizzato nel dettaglio l'andamento dei rapporti tra l'impresa e la Cassa occorre procedere ampliando le conoscenze circa i rapporti dell'impresa con il sistema bancario italiano. I dati di Centrale Rischi assumono una particolare valenza non solo come fonte informativa a sé stante ma in particolare se esaminati in relazione alle altre informazioni a carattere non ufficiale, come quelle fornite dall'impresa stessa.

La procedura CRS effettua una valutazione sia delle segnalazioni della Centrale Rischi (producendo uno rating di sintesi) sia una valutazione attraverso i controlli di coerenza che vengono riportati nella relazione a livello di nota informativa. Tali rilievi consentono di accertare la trasparenza e l'attendibilità dei dati forniti dal cliente.

Gli elementi di rischio individuati riguardano:

- la tensione di utilizzo sui fidi di cassa a breve termine fondata sull'esame della percentuale di utilizzo dei fidi a breve termine presso il sistema e presso la banca, utilizzando i dati degli ultimi sei mesi. L'indice pertanto è:
media del semestre utilizzo di cassa/media del semestre accordato di cassa sul sistema.
- la presenza di sofferenze, procedure concorsuali e/o passaggi a perdita desunte dall'ultime segnalazioni in Centrale Rischi;
- la presenza di sconfinamenti sui fidi a scadenza con durata originaria a medio termine, ovvero viene valutato lo sconfinamento più recente e l'eventuale crescita nel tempo dello stesso, fattore particolarmente a rischio poiché indica il sovrapposti di più rate impagate. Vengono valutati anche gli sconfinamenti degli ultimi dodici mesi e successivamente rientrati, oltre che la durata di tale sconfinamento.

- la presenza di sconfinamenti su rischi a revoca, ovvero sconfinamento medio degli ultimi sei mesi rilevato dal sistema bancario, calcolato sull'accordato operativo
- l'inserimento eccessivo dell'istituto valutando il rapporto tra l'accordato dei rischi a breve termine della banca e quello medio accordato dal resto del sistema.
- la tendenza ad un maggior ricorso al credito bancario in modo da accertare se il ricorso al fido bancario aumenta, o diminuisce, in modo coerente, rispetto ad un eventuale incremento o contrazione dei volumi.

Oltre all'analisi degli elementi di cui sopra, comportano una valutazione positiva un basso numero di istituti affidanti in quanto è indice del fatto che l'azienda riscuote fiducia ed ottiene da pochi enti il sostegno necessario alla propria attività, ed aumentando significativamente la quota lavoro appoggiata presso la Cassa. Escludendo, inoltre, la presenza di banche marginali, in situazioni di difficoltà dell'impresa, risulta più semplice favorire una politica di gruppo a sostegno del cliente. Questo tipo di valutazione viene considerata se l'analisi di bilancio mostra una situazione patrimoniale e reddituale sufficiente, altrimenti il riferimento a pochi istituti esposti diventa un elemento di rischio, qualora la situazione aziendale evidenzia squilibri significativi. In quest'ultimo caso risulta preferibile un certo frazionamento del rischio.

I controlli di coerenza tra la Centrale Rischi e il bilancio dell'impresa vengono posti in essere per capire se la misura del ricorso agli affidamenti sia tale da ripercuotersi negativamente sui risultati di gestione e quindi sulla stabilità patrimoniale dell'azienda, partendo da alcune grandezze quali: il volume d'affari, l'autofinanziamento, e l'entità dei margini operativi dei margini prodotti dalla gestione caratteristica, nonché il capitale netto e il capitale investito.

L'indagine si svolge su tre livelli:

- 1) impatto del ricorso al credito sulla struttura patrimoniale
- 2) riflessi sugli aspetti economici
- 3) rapporto debiti a breve termine sui volumi.

L'esame si focalizza non tanto sul credito accordato ma piuttosto sull'utilizzato perché è il livello di utilizzo che indica il livello di fabbisogno aziendale effettivo di finanziamento, mentre l'accordato è influenzato da fattori di altra natura tra cui l'aspetto commerciale.

Relativamente all'impatto patrimoniale vengono considerati i seguenti indici:

debiti finanziari / capitale netto

debiti finanziari / capitale investito

Per quanto riguarda la compatibilità del debito con gli aspetti economici si esaminano i seguenti indicatori:

- totale oneri finanziari/MOL per verificare l'entità e di conseguenza quanta parte di MOL resta a disposizione per far fronte ad eventuali oneri straordinari e per il pagamento di imposte e tasse. Viene utilizzato il margine operativo lordo anziché il

netto in quanto si vuole considerare la redditività aziendale a prescindere dalla politica degli ammortamenti.

- totale oneri finanziari/ totale fatturato
- debiti finanziari a breve termine / ricavi netti, ovvero l'indice di rotazione del debito bancario

Per il calcolo dei debiti finanziari si considera la media, sugli ultimi dodici mesi, degli utilizzi presso il sistema, mentre in assenza si considera la voce di bilancio debiti finanziari vs banche ed altri; mentre il calcolo degli oneri finanziari si sommano le diverse quote di utilizzo presso il sistema come segue:

- revoca, concorsuale, sofferenza (media ultimi dodici mesi)
- autoliquidanti (media ultimi dodici mesi)
- scadenza (ultima segnalazione, breve+medio termine)
- firma (media ultimi dodici mesi)

In assenza dei dati in Centrale Rischi gli oneri finanziari si ottengono come somma tra debiti finanziari a breve e debiti finanziari a medio lungo termine desunti dall'ultimo bilancio e moltiplicate ciascuna per il rispettivo tasso di interesse. I tassi di interesse sono fissati parametricamente, al momento i valori utilizzati sono:

7,9% +1% di spread per utilizzi a revoca

3,3%+1% di spread per utilizzi auto liquidanti

4,3%+1% di spread per utilizzi a scadenza.

I pesi attribuiti ai diversi componenti sono ulteriormente differenziati sulla base di altre considerazioni quali la mancanza della Centrale Rischi per le aziende più piccole e la valutazione del rapporto andamentale con la Cassa in relazione all'andamento aziendale. Ovvero, in presenza di azienda con bilancio molto positivo, non si tiene conto del rapporto andamentale se la valutazione "rapporto" è negativa per la scarsa entità del lavoro, e non per la presenza di anomalie. Si è ritenuto opportuno non penalizzare il rating in quanto la scarsa quantità del lavoro trova una plausibile giustificazione con la possibilità dell'azienda di appoggiare la movimentazione presso altre Banche, visto l'elevato standing della controparte.

Lo score di rapporto non viene considerato neppure quando la valutazione rapporto sia positiva ma ci sia un andamento aziendale molto negativo. Si è ritenuto infatti di non influenzare il rating in positivo in quanto, vista la situazione negativa dell'azienda, la quantità del lavoro appoggiato potrebbe essere dovuto ad una scelta obbligata dell'azienda di convogliare l'operatività presso la Cassa in assenza di altre Banche affidanti.

3.3 Analisi Settoriale

La valutazione settoriale esprime il rischio del settore di appartenenza dell'impresa oggetto di valutazione, analizzando varie informazioni sull'economia italiana disaggregata in macro settori, fornendo informazioni previsionali sulle problematiche competitive e sull'evoluzione della situazione economica-finanziaria a livello dei micro settori dell'economia nazionale.

I microsettori sono 175 suddivisi in 18 settori di attività economica quali: largo consumo, settore moda, settore casa, altri beni di consumo, mezzi di trasporto, meccanica strumentale, meccanica elettronica varia, intermedi per l'industria, intermedi per le costruzioni, distribuzione, trasporti, agricoltura, costruzioni, produttori di commodity, alta intensità di ricerca e sviluppo, servizi, utilità, diversi. Questo ambiente di analisi si basa su indicatori di rischio settoriale di Banca d'Italia e Prometia. Per ogni micro settore viene prodotto un indicatore di rischio settoriale che, sul periodo storico e previsivo, segnala le variazioni del rischio caratterizzante la media delle imprese operanti nel settore, esprimendo l'evoluzione dello stato di salute economico –finanziario delle stesse. Gli elementi considerati fanno riferimento al contesto competitivo, risultati economici finanziari, e la struttura patrimoniale tipica del settore.

Le serie storiche analizzate per analizzare il contesto competitivo riguardano la domanda, le importazioni, le esportazioni, i costi ed i prezzi rilevati utilizzando le informazioni fornite dall'ISTAT, camere di commercio e associazioni di categoria. Mentre per le variabili economico finanziarie si fa riferimento all'elaborazione dei bilanci delle imprese stesse.

4. Come incide il rating?

Il rating che scaturisce dalle valutazioni menzionate nei precedenti paragrafi è ovviamente un fattore discriminante per quanto riguarda la gestione commerciale del cliente, relativamente ai tassi di interesse da applicare dal punto di vista degli impieghi dell'istituto. Ma non solo.

Avere un rating AA piuttosto che un rating C comporta delle diversità anche per quanto riguarda l'iter di delibera della pratica e la revisione degli affidamenti, peggiorando tale indicatore si ha un aggravio non solo di costi in termini di tassi di interesse applicati ma occorre sottostare ad una maggior burocrazia con un aggravio di tempi e di costi figurativi.

Relativamente all'iter del processo di delibera il titolare di filiale esercita il proprio potere in materia di concessione del credito nel rispetto dei limiti di autonomia delegati dal Direttore Generale, stabiliti in relazione alla classe di appartenenza delle filiali. L'elenco delle filiali appartenenti a ciascuna classe è periodicamente aggiornato a cura della Direzione Generale.

Le autonomie delle sole filiali i limiti possono variare nella misura percentuale e sulla base del punteggio di rating assegnato al singolo cliente, come sotto indicato:

posizioni con rating:	
AAA- AA	+ 80%
A – BBB	+ 50%
BB- B	+20%
CCC- C	-----

Attraverso il sistema delle deleghe viene assicurato il funzionamento delle varie unità operative all'interno della struttura garantendo il monitoraggio e il presidio della qualità del credito. Nel processo di erogazione il sistema delle deleghe coinvolge sia la struttura centrale che quella periferica. I massimali di autonomia previsti per le filiali sono determinati secondo un modello che tiene conto della dimensione delle diverse unità operative, degli importi e delle diverse forme tecniche dei fidi concessi. I limiti tengono anche conto dei rating attribuiti alle controparti.

A ciò dobbiamo aggiungere che anche per le modalità di revisione degli affidamenti a revoca sono presenti differenze in base al giudizio sintetizzato dal rating associato al cliente, proprio perché un rating inferiore comporta un diverso livello di perdita attesa rispetto ad un rating migliore.

Di norma, gli affidamenti a revoca devono essere revisionati una volta l'anno in modalità semplificata oppure ordinaria. La revisione ordinaria presuppone la raccolta di documentazione aggiornata fornita dal cliente e dagli eventuali garanti, oltre l'esecuzione delle attività amministrative con l'obiettivo sia di aggiornare gli archivi sia di verificare la correttezza degli stessi dati dichiarati oltre che alla loro eventuale integrazione, tutto ciò a cura della filiale. Mentre la procedura semplificata viene svolta direttamente dall'ufficio crediti.

Vengono sottoposte a rinnovo semplificato le posizioni che rispettano i seguenti parametri:

- punteggio minimo di rating uguale a BBB;
- punteggio di anomalia SEAC non superiore a 70;
- numero di rinnovi automatici consecutivi non superiore a 2.

La Cassa di Risparmio di Volterra S.p.A. classifica i suoi impieghi in quattro diverse categorie di rischio decrescenti:

- primo rischio: impieghi con massimo grado di rischiosità comprendente tutte quelle operazioni con durata sia breve che a medio lungo termine sia di cassa che di firma non assistite da garanzie reali (operazioni di firma, operazioni con una sola fonte di rimborso, operazioni di fidi auto liquidanti con la sola canalizzazione dei flussi di pagamento, operazioni di smobilizzo crediti);
- secondo rischio: linee di credito relative a rischi auto liquidanti non assistite da garanzie reali (operazioni di anticipazione auto liquidanti come il salvo buon fine ri.ba., aperture di credito su documenti rappresentativi della merce)

- terzo rischio: operazioni già presenti nel secondo rischio ma con le seguenti caratteristiche ovvero anticipazioni con cessione formale del credito oggetto dell'anticipazione stessa notificate al debitore ceduto, e rischio assegni derivante dalla possibilità di utilizzare anticipatamente le somme derivanti dalla negoziazione di assegni di terzi;
- quarto rischio: operazioni assistite da garanzie reali consolidate per l'intero ammontare della concessione.

Per tutte le tipologie di impiego sono previsti tassi di interesse formati dall'euribor a sei o a tre mesi con l'applicazione di uno spread stabilito dalla Cassa.

A seconda che il soggetto da finanziare, sia per quanto riguarda i finanziamenti a breve e auto liquidanti sia per quanto riguarda i finanziamenti a medio lungo termine, in base al rating attribuito è applicato uno spread. Questo perché ad ogni classe di rating corrisponde un livello presumibile di default, per cui ad ogni classe di merito creditizio si associa un livello di probabilità di fallimento. L'appartenenza ad una classe piuttosto che ad un'altra definisce anche il prezzo, in termini di interesse, che verrà applicato al finanziamento ottenuto. Come descritto nel capitolo secondo, infatti, le perdite attese devono trovare la loro copertura nel conto economico, ovvero nei prezzi di vendita e nella dinamica del reddito degli istituti.

Il pricing di tutte le tipologie elencate, ovvero il tasso minimo da applicare al rapporto viene così calcolato:

Tasso= TIT+Pa+k*C/U ovvero:

TIT= tasso free risk

Pa=% perdita attesa

k= costo del capitale

C= capitale assorbito utilizzando il metodo standard

U=Utilizzo

Il calcolo tiene conto, quindi, della remunerazione del costo della raccolta, della perdita attesa e del capitale assorbito.

Le pratiche di affidamento sono corredate sempre da una relazione, pertanto sono possibili alcune deroghe dettate dal tipo di operazione che viene posta in essere, essendo appunto deroghe sono eccezioni, ovvero richieste di override, che devono essere di volta in volta valutate dall'organo deliberante competente. Gli override possono riguardare sia il rating calcolato dal sistema, sia la richiesta di condizioni diverse rispetto a quelle standard per il tipo di operazione in corso di valutazione. Ovviamente tali richieste devono essere opportunamente illustrate e basate su elementi che il sistema non riesce a percepire, ad esempio rating C dovuto ad indici di bilancio negativi in quanto si tratta di impresa tipo start-up intenzionata a rilevare un'attività economica in essere sul territorio, attività commerciale conosciuta e ritenuta redditizia in base a dati contabili individuati nella precedente gestione. Oppure una richiesta di

override rispetto al tasso da applicare in quanto l'azienda ha un buon margine di contribuzione tale da giustificare la richiesta.

Tenuto conto di quanto detto relativamente al pricing, lo spread può variare, ad esempio, da quattro punti percentuale per i rating ottimi quali AAA-AA, fino ad un massimo di otto punti per quanto riguarda i rating mediocri come C. Oltre allo spread variano anche le commissioni applicate ai diversi impieghi, per esempio le commissioni di incasso Ri.ba per un rating AA sono pari ad euro 1,50, mentre per un rating CC sono pari ad euro 2,50.

In termini pratici tutto questo sta a significare che se due imprese presentano una domanda di finanziamento pari ad euro 60.000,00 rimborsabile in tre anni, ma l'impresa Alfa presenta un rating AA mentre l'impresa Beta presenta un rating C, alla prima sarà applicato un tasso pari all'euribor a sei mesi + 4,50 di spread, mentre alla seconda verrà applicato l'euribor a sei mesi +8,00 di spread. Supponendo il caso in cui l'euribor a sei mesi sia pari a 0,188%, l'impresa Alfa si troverà a sostenere interessi annui pari ad euro 2.812,80 ,mentre per l'impresa Beta gli interessi saranno pari ad euro 4.912,80, ovvero il 74,66% in più rispetto alla prima, pertanto un aggravio di costi non indifferenti da sostenere e da trovare idonea copertura all'interno del conto economico, altrimenti si verrebbe ad avere, oltre che un minor utile a fine anno e quindi una minor remunerazione per i propri soci, un peggioramento dei propri indici di bilancio con conseguente peggioramento delle proprie condizioni in termini di rischio percepito dai propri finanziatori. L'impresa con rating C rispetto a quella con rating A, si troverà ad avere un peggior indice del grado di patrimonializzazione, del peso dell'indebitamento, e del ROE.

Stessa cosa vale sia per il fido di conto corrente, che per i cosiddetti autoliquidanti come anticipo fatture e sconto effetti.

CONCLUSIONI

L'incremento delle sofferenze e la liquidità ridotta hanno spinto le banche a rivedere in modo più critico le modalità di concessione del credito.

La crisi globale ha degradato l'economia generale, aumentando i rischi di insolvenza delle società. Basilea ha imposto agli istituti di credito una maggiore consistenza delle riserve, in una situazione dove la liquidità ha iniziato a scarseggiare. Il sistema finanziario è entrato in crisi, e le banche dovendo affrontare problemi di liquidità hanno reagito con una contrazione dei volumi degli affidamenti. Oggi i finanziamenti sono concessi con estrema prudenza, solo a chi ha buoni bilanci e può vantare un buon andamento storico dei rapporti creditizi.

Specialmente per quanto riguarda le piccole e medie imprese, largamente diffuse nel nostro Paese, non hanno un modello organizzativo efficiente per quanto riguarda la gestione del credito. Ciò risulta essere controproducente sia nei rapporti con gli istituti di credito sia in qualsiasi altro rapporto d'affari in Italia e all'estero.

Nel contesto economico in cui ci troviamo, diventa essenziale procedere ad analizzare attentamente sia i fornitori che i clienti per poter procedere ad una diversificazione, per evitare, ad esempio, che il default metta a rischio la produzione.

Altro aspetto da considerare nel modello organizzativo riguarda i rapporti con gli istituti; è essenziale che questi siano più trasparenti possibili, che i bilanci siano completi, i piani di sviluppo chiari e avvalorati da dati e solide previsioni, in modo tale che l'accesso ad un maggior numero di informazioni di qualità migliora il calcolo del rating di rischio e quindi si rifletta in un minor costo del credito.

È in questo contesto economico – sociale che occorre effettuare un salto di mentalità, specialmente per quello che riguarda le medie imprese, favorendo l'individuazione di un Credit Manager con competenze che spaziano dall'analisi di bilancio, analisi delle performance dell'area crediti, capacità finanziarie per potersi rapportare in modo consapevole con gli istituti di credito, ed infine capacità giuridiche per la valutazione dei contratti di factoring ed assicurazione del credito. L'area crediti pesa in bilancio in termini di importo lordo detenuto come attivo circolante, in termini di svalutazione e quindi costi per accantonamenti, costi di recupero, interessi passivi a fronte di finanziamenti o più precisamente fidi richiesti agli istituti di credito per far fronte ad un allungamento dei tempi del ciclo attivo e quindi a minor flussi in entrata. Considerando l'aumentare dei tassi di insolvenza che stanno registrando gli istituti di credito e del perdurare della situazione di crisi economica, un attento controllo dei propri costi di gestione partendo da un'accurata analisi della propria clientela pare necessario, anzi vitale.

Tutti gli operatori di mercato, indipendentemente dalle dimensioni, devono considerare la presenza di una corretta gestione del credito commerciale come strategicamente fondamentale.

BIBLIOGRAFIA

- Assiteca (2011). La gestione del rischio nelle imprese italiane. Procedure, strumenti, e soluzioni a tutela dei crediti commerciali. Indagine conoscitiva novembre 2011.
- Banca d'Italia (2013). La recente analisi dei prestiti deteriorati condotta dalla Banca d'Italia: principali caratteristiche e risultati.
- Banca d'Italia (2008) Circolare n. 269 del 07 maggio 2008, Guida per l'attività di Vigilanza
- Banca d'Italia (2006) Recepimento della nuova regolamentazione prudenziale internazionale. Processo di controllo prudenziale ai sensi del secondo pilastro: determinazione del capitale interno adeguato.
- Banca d'Italia (2006) Circolare n. 263 del 27 dicembre 2006 ultimo aggiornamento del 2 luglio 2013, Nuove disposizioni di vigilanza prudenziale per le banche.
- Bain & Company intervento presso Associazione Credit Managers Italia (2012). Gestione del credito e competitività: una sfida per il top management.
- Barclays (2014) Foglio informativo operazioni di Factoring.
- Brotugno M, Mariotti F., Tela G., Graziani C., Guglielmetti B., Galvani M.(2008) La valutazione del rischio di credito in "Basilea 2". Le linee guida per il commercialista.
- Bruggr G. (1991). La gestione del capitale circolante. Egea.
- Calandrini C. (2012) La revisione dello IAS 39 in materia di valutazione dei crediti: quale modello? – Bancaria n.1/2012
- Cannata F. (2009). Il metodo dei rating interni. Bancaria Editrice.
- Cannata F. (2006). Gli effetti di Basilea 2 sulle banche italiane: i risultati della quinta simulazione quantitativa. Bancaria Editrice
- Cassa di Risparmio di Volterra S.p.A. (2006) C.R.S. : Credit Rating System.
- Cassa di Risparmio di Volterra S.p.A. (2012) Customer Relationship Management.
- Cassa di Risparmio di Volterra S.p.A. (2012) Regolamento del credito.
- Cassa di Risparmio di Volterra S.p.A. (2013) Resoconto ICAAP.
- Cassa di Risparmio di Volterra S.p.A. (2013) Policy del credito.
- Cassa di Risparmio di Volterra S.p.A (2014) Bilancio 2013 121° Esercizio.
- Caselli P. (2012). La prospettiva dell'IFRS 7 nella disclosure degli strumenti finanziari. RIREA
- Caselli S., Gatti S. (2003). Il Corporate Lending. Manuale della gestione del credito alle imprese: organizzazione, valutazione e contratti. Bancaria Editrice.
- Ceroli P. (2013). L'analisi di bilancio per indici e per flussi: profili teorici e dinamiche operative. Giuffrè Milano
- Chahinian R. (2014). Un rating per superare la crisi: l'importanza dell'autovalutazione. Amministrazione e Finanza n.2/2014.

- Cicardo G. (2007). Basilea 2 , IAS, e rischio di credito, convergenza o doppio binario? Bancaria Editrice
- Colquitt J. (2007). Credit risk management. How to avoid lending disasters and maximize earnings. Mercy College.
- Comana M. (2009). Banca, Credito e Rischi. Bancaria
- Culasso F. (2009). Gestione del rischio e controllo strategico. Un'ottica sistemica aziendale. Giappichelli.
- D'alesio R. Antonelli V. (2006) Analisi di bilancio. Maggioli Editore.
- D'Auria C. (2008). Le sfide per i Confidi alla luce della nuova normativa prudenziale. Bancaria n.10/2008
- Damilano M. (2000). La securisation dei crediti. Giappichelli Editore
- De Laurentis G. (2011). Il credito alle imprese dopo la crisi. Bancaria Editrice.
- De Laurentis G., Maino R. (2010) I rating interni durante e dopo la crisi: rapporti banca-imprsa, vincoli regolamentari e modelli di business. Bancaria n.1/2010
- Deloitte (2013) Credit management: the Deloitte point of view.
- Draghi M. (2008) Un sistema con più regole, più capitale, meno debito, più trasparenza – Bancaria n.11/2008
- Dück J., Rambock O., Hansert C. (2010) Credit risk: The early warning signs
- Ervegovesi L., Bee M. (2008). I modelli di portafoglio per la gestione del rischio di credito.
- Experian (2012) L'importanza dei benchmark nei periodi di cambiamento, sistemi di KPI ed indicatori di riferimento.
- Finservice (2013). La stima statistica della previsione di incasso.
- Galesso S. (2009) La gestione dei crediti commerciali: una “policy” aziendale per minimizzare i rischi di credito. C&S Informa n.10/2009
- Gianasso A. (2011) I contratti di assicurazione del credito e la clausola di regolazione del premio. Businessjus
- Glen A. (2013) Corporate Financial Management. Pearson.
- IASB, IFRS 7 - “Financial Instruments: disclosures”.
- ISAP (1991) Circolare n° 162 del 1991 Oggetto: disciplina dei rami "credito" e "cauzione".
- Iudica G., Zatti P. (2013) Linguaggio e regole del diritto privato. Cedam
- KPMG (2007) Managing Credit Risk beyond Basel II
- Ferragina F. (2006). La cartolarizzazione per finanziare le piccole e medie imprese distrettuali. - Finanza d'impresa n.10/2006
- Lazzari M. Mondaini D. (2014) Un'indagine sulla qualità dei piani aziendali ricevuti dal sistema bancario. Amministrazione e Finanza n.2/2014
- Lunetta G. (2013). Gestire il credito sanitario. Aboutpharma.

- Malinconico A. (2008). Garanzie e bank lending. Basilea 2 e le novità sulla gestione del rischio di credito. Bancaria Editrice.
- Manca F. (2013). L'importanza dell'attività di smobilizzo crediti nella gestione della liquidità. Amministrazione e finanza n.6/2013.
- Martellaro E., Raiola F., Sasso G., Rinaldi G., Perrella N., Vatiere S., Passaro V. (2012) Gli strumenti finanziari secondo gli IAS/IFRS. Seminario di Economia Aziendale .
- Miandro G. (2014). La gestione del credito commerciale in tempo di crisi: un modello empirico di policy. Credit Management n.1/2014
- Mistrulli P., Vacca V.(2011). I confidi e il credito alle piccole imprese durante la crisi. Banca d'Italia.
- Pavesi F. (2012). Procedura fidi di un'impresa non bancaria. Finanza & Credito n.7/2012
- Parisotto R. (2010), "IAS 39, un principio contabile tormentato", Fiscalità internazionale n. 2/2010.
- Pisoni P.(2013). Analisi Finanziaria. Giuffrè Milano.
- Preti M. (2013). Credito commerciale al centro della strategia delle imprese italiane.
- Pogliaghi P., Vandali W., Meglio C. (2007). Basilea 2, IAS e nuovo diritto societario.
- PwC (2011) La gestione strategica delle sofferenze bancarie
- Preti M. (2010). Financial portfolio management: gestire il cliente mantenendo l'equilibrio finanziario. Amministrazione & Finanza n. 6/2010
- Quattrociochi B., Modina M., Formisano V., Birindelli G., Cattaneo C.(2012) Il rating 2.0 per una nuova relazione tra impresa e banca. Cedam
- Querci F. (2007)Rischio di credito e valutazione della loss given default. Bancaria Editrice
- Ruggieri A., "IAS 39: analisi dello standard e passaggio all'IFRS 9", Università degli studi di Siena, materiale di approfondimento di ragioneria internazionale.
- Ruozi R. (2002). Economia e gestione della banca. Egea.
- Silvestrini L. (2014). Pmi: strategie per l'accesso al credito. BancaFinanza n.7-8 2014
- Sironi A. (2008) Rischio e valore nelle banche. Egea.
- Sironi A. (2005) Rischio e valore nelle banche. Risk management e capital allocation. Egea.
- Trombetti V. (2014) Cartolarizzazioni di crediti commerciali: le recent modifiche alla L.130/1999.
- Tutino F., Birindelli G., Ferretti P. (2011) Basilea 3. Quali impatti per le banche. Egea
- Unicredit Factoring (2014) Foglio informativo operazioni di factoring maturity
- Zarbo T. Gli stumenti per la gestione e il trasferimento del rischio di credito. Finanza & Credito n. 04/2012.
- Zarbo T. (2010) Il corporate financial risk management. Amministrazione & Finanza n.3/2010
- Nadotti L., Porzio C., Previati D. (2010) Economia degli intermediari finanziari.

Siti Web:

<http://www.bancaditalia.it/vigilanza/banche/ecai>

<http://www.sace.it/prodotti-e-servizi/famiglia-prodotti/assicurazione-del-credito>

<http://www.andaf.it>

<https://www.barclays.it>

<http://www.acmi.it>