

Unioncamere scatta la fotografia del rischio di default per le micro-imprese. 96% passa l'esame

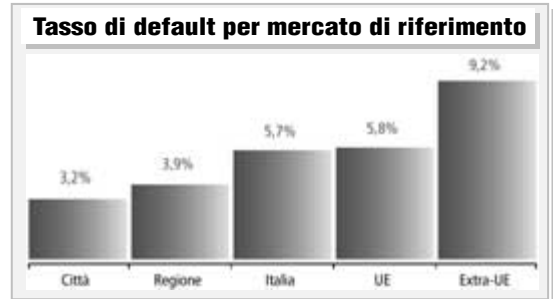
Basilea 2, la banca dietro l'angolo

Le piccole società migrano verso istituti di credito territoriali

DI CRISTINA BARTELLI

In vista di Basilea 2 le pmi migrano verso le banche territoriali e locali. Al diminuire delle dimensioni dell'azienda infatti cresce il bisogno di mantenere con gli istituti di credito un rapporto personale «vecchio stile». E non solo. Per l'accesso al credito gli istituti di credito più piccoli applicano dei pacchetti modulati in maniera diversa rispetto alle grandi corporate, più vicine alle esigenze dei piccoli operatori. «Esiste un passaggio dai grandi gruppi bancari alle banche territoriali da parte delle micro e piccole imprese», racconta Sandro Pettinato, dirigente area per i servizi finanziari e le infrastrutture Unioncamere, i motivi non sono da ricercare solo in Basilea 2 ma sul discorso più generale dell'accesso al credito, «una piccola impresa», spiega Pettinato, «non vuole sentirsi un cliente tra tanti e per un istituto di credito grande una piccola realtà può diventare anche un costo e un rischio, mentre in una realtà più vicina la piccola impresa ha ancora un ruolo più particolareggiato». Di una riscoperta del territorio parla anche Claudio Giovine, vicedirettore di Confapi, «si sta verificando una emigrazione dalle grandi banche verso i piccoli istituti di credito con una riscoperta della realtà territoriale. Negli ultimi due anni», continua Giovine, «molte imprese hanno cercato nei rapporti di credito un approccio più valutativo con il territorio, vogliono mantenere il rapporto di fiducia con il dirigente». E proprio il settore small business è risultato virtuoso nella seconda indagine Unioncamere sull'affidabilità delle imprese minori del 5 luglio 2006. Dai risultati della ricerca emerge infatti che comparando i dati dei conti del segmento retail, (quelle imprese che chiedono soglie di fido, secondo i criteri Basilea 2 al di sotto dei 5 mln di euro) il rischio default di queste ultime si ferma al 3,72% mentre la percentuale del default delle imprese in generale è, sempre secondo rilevazioni di Unioncamere, al 10,4%, «le banche ripartiscono il rischio su una molteplicità di clienti, i risultati non dimostrano un eccesso di ottimismo ma i numeri e le performance delle imprese più piccole incidono sul sistema in misura meno di impatto», spiega Pettinato.

«La situazione del rischio dello small business italiano, per chi si occupa di questi temi, è una positiva sorpresa», concorda Renato Maino, responsabile della metodologia della misurazione del rischio Sanpaolo-Imi, «La nostra banca ha già condotto valutazioni del rating



per oltre 100 mila clienti delle imprese minori, incluse dal Nuovo Accordo nel settore retail e i risultati sono decisamente incoraggianti. In una condizione di rischio elevato si trova meno di un quarto del campione mentre il 40-50% è in una situazione media, il 15-20% invece presenta una qualità creditizia favorevole. Venendo alle imprese immediatamente più grandi (le pmi italiane) la qualità creditizia che si misura con i modelli di rating interno è, secondo alcune ricerche, in linea con quella europea e talora migliore, per esempio, delle corrispondenti imprese tedesche», racconta Maino.

Ma il costo del credito subirà dei rincari con l'arrivo dal primo gennaio 2007 di Basilea 2? «Con riferimento al costo del credito, argomento assai dibattuto, si può tranquillamente escludere che esso subirà rincari; anzi i segnali recenti indicano che potrebbe verificarsi una riduzione, assieme a un rinnovato interesse da parte delle banche e dei finanziatori per il segmento dello small business. Nel nuovo regime regolamentare infatti il segmento retail «consumerà» nel 2007 (post Basilea II) meno capitale ri-

spetto al 2006 (attuale normativa). Una conferma rassicurante arriva anche dall'Abi dove fanno sapere che rispetto a quanto le banche accordano per i finanziamenti le imprese consumano al di sotto della soglia concessa.

Lo stato di default. Il campione analizzato è costituito da 16.943 imprese (11.941 ditte individuali e 5.002 società di persone). La criticità è rappresentata dalla presenza di finanziamenti in sofferenza o da 180 giorni consecutivi di esposizioni scadute. Dallo screening effettuato risulta che è il 3,9% delle imprese del campione a essere in situazione di default secondo i parametri di Basilea 2. La ricerca poi analizza la probabilità di default nei prossimi 12 mesi, attribuendo i cosiddetti rating alle ditte del campione. dall'analisi emergono tre gruppi di imprese. Nel primo rientrano le imprese virtuose fino alla solvibilità buona, che presentano un equilibrio finanziario e possono fare un salto di qualità consolidando la struttura economico finanziaria; un secondo gruppo definito insegueitrici che si pongono in una zona grigia tra la solvibilità sufficiente e la vul-

nerabilità soft, infine nell'ultimo gruppo rientrano quelle delle imprese attardate, con notevoli difficoltà finanziarie.

Una particolarità emerge poi con riguardo alla relazione tra tasso di default e mercato di riferimento. I dati evidenziano che tanto è maggiore l'ampiezza del mercato tanto più è elevato il tasso di default riscontrato tra le imprese. Per chi opera nei confini cittadini infatti la soglia è del 3,2%, mentre si balza al 9,2% di rischiosità per i mercati extra Ue. La lettura fornita è in relazione alla concorrenza più agguerrita e allo stesso tempo al reperimento di risorse necessarie a finanziare il presidio della propria posizione sul mercato. Per quel che riguarda la voce dei tempi di incasso di pagamento la ricerca offre una situazione di inedito virtuosismo: il 42,1% dispone di una coincidenza tra i tempi di incasso e pagamento, il 34,3% gode di vantaggi nella definizione delle scadenze mentre per il 23,5% i tempi di pagamento sono inferiori a quelli di incasso. «Non sono d'accordo con i risultati così tranquillizzanti, il dato legato ai giorni di pagamento mi sembra eccessivamente positivo», riflette Stefa-

no Caselli, docente senior dell'area intermediazione finanziaria e assicurazioni all'università Bocconi. «Non mi sembra rappresenti bene il sistema italiano con riferimento agli operatori più piccoli». La dilazione dei tempi comunque accresce il rischio del default, chi incassa a 90 giorni, tempo medio di pagamento peraltro per le pmi, è esposto al rischio.

Accesso al credito. Dalla ricerca poi arriva anche la conferma che i rapporti con il sistema bancario sono caratterizzati dalla fedeltà. In particolare le micro-imprese prediligono non molti affidamenti e neanche turn over. L'elemento decisivo per la concessione del credito è la conoscenza personale con i responsabili di filiale e la disponibilità adeguata di garanzia. Un avvertimento poi arriva sulle auto diagnosi o i check up rating. Il responsabile della misurazione del rischio di Sanpaolo-Imi poi rileva che le cosiddette «auto analisi» offerte sul mercato sovente non si basano su strumenti analitici altrettanto affidabili quanto i modelli interni di rating delle banche migliori. Per molte aziende potrebbe essere più proficuo confrontarsi direttamente con le banche piuttosto che cercare assistenza o supporto da operatori che non possono operare con altrettanta professionalità e conoscenza del mondo delle imprese.

Risulta difficile secondo gli operatori del credito che una società di ricerca possa mettere assieme una banca dati di milioni di informazioni, essenziale per costruire modelli potenti e affidabili, come invece possono fare le banche per la loro stessa storia di intermediari creditizi. «Una tendenza un po' buffa che abbiamo in Italia è che tutte le aziende sia le pmi sia le retail stanno correndo a farsi fare le valutazioni. E tutto abbastanza inutile perché il rating lo concede solo la banca. Le società esterne, non hanno un dato fondamentale della centrale rischi che hanno solo le banche. Il rating per Basilea 2 lo danno solo le banche e le tre agenzie di rating riconosciute a livello internazionale», osserva Stefano Caselli. (riproduzione riservata)

