CORPORATE AND INVESTMENT BANKING

Lezione 27 Febbraio

Di cosa parleremo…

- Andamento del credito bancario nel contesto di crisi e attuale
- Il rischio di credito: la valutazione, la diffusione dei rating interni
- Garanzie e credito
  - I Confidi: chi sono e come operano
  - Il Fondo di garanzia per le PMI
- Conclusioni sulle prospettive del rapporto banca-impresa

MASTER COPY Tel. 050 8312126 Cell. 388 9837745

In questo corso faremo delle conclusioni sulle prospettive del rapporto banca-impresa. È chiaro che le imprese possano chiedere risorse finanziarie finalizzate al soddisfacimento del proprio fabbisogno anche a interlocutori diversi dalle banche, ad esempio operatori specializzati come il venture capitalist (che è un operatore che entra nel capitale di rischio dell'impresa) oppure l'accesso al mercato dei capitali (quindi la quotazione, quindi l'emissione di titoli azionari o l'emissione di obbligazioni). Oggi sicuramente il panorama dei possibili interlocutori finanziari per l'impresa in un'ottica di soddisfacimento del fabbisogno finanziario tende anche da noi a diversificarsi (altrove si è già diversificato da tempo). Questo è sicuramente un elemento di nostro svantaggio competitivo, è un elemento di arretratezza del sistema finanziario il fatto di non avere un'adeguata diversificazione in termini di operatori e quindi di scelte che un'impresa può fare sul fronte della domanda di risorse finanziarie. Posto che è probabile che esisteranno ancora di più delle alternative al canale bancario, di fatto nel nostro paese la principale fonte di finanziamento esterna delle imprese è data dal sistema bancario. Ecco quindi la centralità della banca, ecco la centralità del credito bancario ed ecco perché si parla tanto di banca-impresa.

Credito e crisi

- Il trend negativo del credito, inizialmente ascrivibile alla contrazione della domanda, ha poi risentito **anche** delle politiche di offerta delle banche (inasprimento delle condizioni di accesso al credito: margini, quantità, scadenze e uso di specifiche clausole per l'abbattimento del rischio)
- Fattori diversi alla base della "prudenza" degli intermediari: l'aumento della rischiosità della clientela; le difficoltà di funding sui mercati all'ingrosso e il correlato incremento del costo della raccolta; il rischio sovrano; basilea 3; unione bancaria……

MASTER COPY Tel. 050 8312126 Cell. 388 9837745

È questa allora la dinamica del credito: è l'incontro tra la domanda e l'offerta del credito; è quindi la sintesi di quelle che sono le richieste di finanziamento delle imprese e di quanto l'offerta risponde a questa domanda. Sicuramente con la crisi finanziaria (2008) si vede che c'è stata immediatamente una contrazione della domanda. È chiaro che se la domanda, cioè il fabbisogno delle imprese, si riduce questo si traduce immediatamente in una minore domanda di credito. Poi però cos'è che ha caratterizzato la dinamica del credito e che ha un po' sballato tutti i ragionamenti? C'è stato un

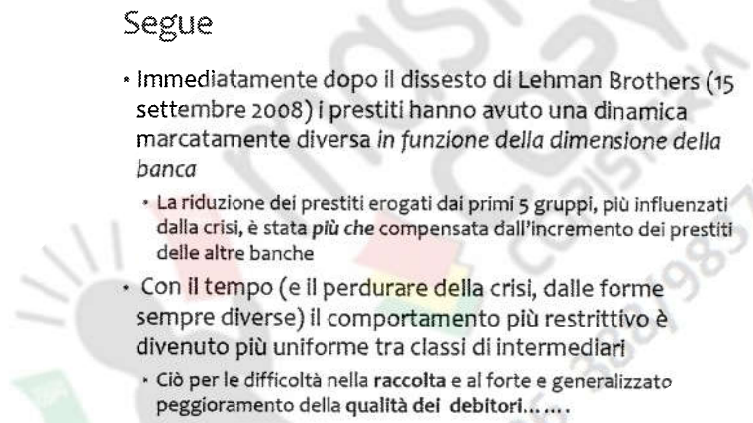
MASTER COPY
Tel. 050 8312126
Cell. 388 9837745

atteggiamento molto più selettivo anche da parte dell'offerta. Quindi l'andamento negativo del credito nel nostro contesto è dipeso sia da una contrazione della domanda da parte delle imprese sia però anche da un atteggiamento decisamente più restio a concedere finanziamenti da parte della banca. Pertanto fondamentalmente c'è stato un inasprimento delle condizioni di accesso al credito e quindi, anche laddove l'impresa chiedeva moneta, la banca prendeva un po' di distanza, in che modo? Magari applicando prezzi più elevati, magari decidendo di concedere un ammontare minore rispetto a quello che veniva richiesto, magari muovendo le scadenze (ad esempio l'impresa chiedeva un finanziamento ad una certa scadenza, la banca tendeva ad accorciarla) oppure chiedendo un'aggiunta in termini di garanzia. Quindi questo inasprimento delle condizioni di accesso al credito ha creato le condizioni per il cosiddetto **credit crunch**. Il credit crunch è quella situazione nella quale le imprese ricevono o minor credito rispetto a quello di cui hanno bisogno oppure se lo ricevono per quanto hanno fatto richiesta lo ricevono a condizioni più onerose.

Per quali motivi la banca ha cominciato a comportarsi in questo modo? La crisi nasce prima di tutto di natura finanziaria. La crisi internazionale si è manifestata in modo particolare con un impatto su quello che era il sistema finanziario, poi, nel nostro paese ad esempio, ha assunto una dimensione enorme dal punto di vista dell'economia reale. Quindi la crisi nasce finanziaria perché? Perché si ripercuote in prima istanza e con effetti molto pesanti sul sistema finanziario quindi sugli operatori che fanno parte del sistema finanziario; poi si è aggravata in alcuni contesti (come il nostro paese) perché oltre alla crisi finanziaria è diventata anche una crisi di natura economica. Nel nostro paese abbiamo avuto anche la crisi del soggetto sovrano, cioè una crisi legata all'equilibrio del nostro Stato. Quindi una crisi che nel corso degli anni (soprattutto nel nostro paese) ha assunto diverse connotazioni. Cosa vuol dire che all'inizio era una crisi per lo più finanziaria? Che per lo più ha creato dei limiti operativi agli intermediari del sistema finanziario, nel nostro caso alle banche. Ciò vuol dire che l'inasprimento delle condizioni di accesso al credito è stata una reazione a problemi che gli intermediari finanziari avevano sperimentato a seguito della crisi finanziaria. L'irrigidimento della condizione contrattuale del credito è una prudenza quando è ispirata a logiche aziendali mentre è una prudenza tra virgolette (come nella slide) quando è il risultato di una situazione di crisi. Quindi di fatto le banche, di fronte alla necessità di proteggersi rispetto a una situazione di rischio e di possibili perdite a fronte della crisi finanziaria, si sono irrigidite. Ecco che la protezione che gli intermediari finanziari hanno ricercato rispetto a questa situazione è sfociata nella "prudenza". Quindi non è svincolata da quelli che sono i vincoli operativi e di bilancio che gli intermediari finanziari hanno subito con l'avvento della crisi. La banca, in generale, ha una disinvoltura ad investire e una concessione dei prestiti alle imprese tanto più elevata quanto più ha una situazione serena di stato patrimoniale e di conto economico. Se io comincio ad imbrigliare stato patrimoniale e conto economico in termini di vincoli, in termini di possibili perdite che possono anche arrivare a determinare il mio dissesto, è chiaro che questa disinvoltura si contrae. Quindi la prima cosa che fa la banca è quella di dire "aspetta un po' quantomeno comincio a capire a chi dare credito, ci penso due volte". È quindi ecco allora che io ho una serie di vincoli che determinano questo atteggiamento della banca rispetto all'imprese. Tra questi vincoli troviamo la rischiosità maggiore delle imprese; in una congiuntura economica negativa è chiaro che la controparte bancaria presenta a parità di condizioni un rischio maggiore, quindi è inevitabile questo vincolo. Sicuramente per le banche in questo periodo si sono verificate delle grosse difficoltà di reperimento delle risorse (di funding, di raccolta). Per la situazione di crisi finanziaria si è avuta una complessità nell'andare a reperire risorse finanziaria. È ovvio che i finanziamenti che la banca eroga a favore della clientela, non li tira fuori dal cilindro ma derivano da quante risorse a reperito sul mercato. Quindi più si irrigidisce la raccolta, cioè più diventa per la banca onerosa e complessa l'attività di reperimento delle risorse finanziarie, più tutto questo si riflette sulle condizioni contrattuali che vengono negoziate con la clientela. Quando

MASTER COPY
Tel. 050 8312126
Cell. 388 9837745

si parla di clientela della banca in questo corso facciamo riferimento alle imprese ma non sono solo le imprese ad essere le controparti della banca nel negoziare finanziamenti (abbiamo ad esempio anche le famiglie).
Come detto in precedenza, nel nostro paese abbiamo avuto anche la crisi del debito sovrano (2011). Quindi si sono sommate le componente di crisi che hanno affaticato quella disinvoltura della banca e allora immediatamente le banche hanno deciso di "mettere le manine dietro la schiena" e di fronte alla richieste di finanziamento da parte delle imprese hanno deciso o di fare un passo indietro o comunque diventare più pesanti. Sicuramente un elemento di rigidità è stata anche l'evoluzione della vigilanza in materia bancaria. Le banche sono appunto intermediari vigilati, quindi la grande differenza con un'impresa non finanziaria è sicuramente questa: gli intermediari sono tenuti a degli adempimenti precisi e spesso molto onerosi in virtù di un meccanismo di controllo che da tempo viene previsto ad hoc per le banche (Basilea). E poi l'unione bancaria. A nessuno sfugge che siamo nell'ambito dell'Unione Europea; un'Unione Europea monetaria ed economica che sta pian piano tendendo anche ad unione in materia bancaria.
Pertanto la crisi finanziaria è stata sicuramente l'elemento che ha acceso la miccia ma la situazione era tesa anche per motivazioni collegate oppure completamente parallele alla crisi finanziaria (come la vigilanza oppure il progetto dell'unificazione europea a livello bancario).



MASTER COPY
Tel. 050 8312126
Cell. 388 9837745

La situazione fin ad ora descritta è stata sicuramente più acuta nelle banche maggiori. Immediatamente dopo il dissesto di Lehman Brothers i prestiti si sono comportati in modo molto diverso a seconda della dimensione della banca, ossia la riduzione dei prestiti erogati dai primi 5 gruppi bancari italiani è stata più che compensata dall'incremento dei prestiti delle altre banche. Oggi per lo più le banche sono strutturate nella forma di gruppo. L'articolazione del sistema bancario italiano, come avviene altrove, ormai è un'articolazione che viaggia non tanto sulla forma della banca individuale ma nella forma dei gruppi bancari e ci sono gruppi di diverse dimensioni. I principali gruppi bancari italiani sono 5 (vengono misurati in termini di dimensione ossia in termini di totale dell'attivo) e sono Unicredit, Intesa, Monte dei Paschi e UBI e BPM. Questi 5 gruppi sono dominanti, cioè hanno un'incidenza sul sistema bancario notevole a fronte di una realtà ancora variegata delle altre banche. Con altre banche si fa riferimento alle banche piccoline (BCC) ma anche alle banche popolari. Quindi noi in Italia abbiamo ancora un sistema bancario fortemente variegato in termini sia di tipologia di banca che di sua dimensione. Sicuramente in futuro avremo un fenomeno di incremento di dimensione delle banche e quindi vedremo una razionalizzazione della struttura del sistema bancario. C'è sempre la specificazione relativa ai primi 5 gruppi perché sono quelli che fanno la maggior parte del sistema bancario italiano ma non possiamo trascurare tutta l'altra realtà che è una realtà importante fatta anche da banche piccole che presidiano un certo territorio; si parla di banche di prossimità, cioè banche che servono un certo ambito geografico spesso riferito ad un determinato

MASTER COPY
Tel. 050 8312126
Cell. 388 9837745

settore produttivo, quindi banche che non hanno dimensione e articolazione tali come quelle di Unicredit o di un altro gruppo. Le banche grandi hanno immediatamente assorbito quei vincoli di bilancio di cui parlavamo prima. Le banche grandi sono state quelle che immediatamente hanno avvertito l'esigenza di avere un atteggiamento più "prudente", per quale motivo? Essendo la crisi iniziata con una veste finanziaria ed essendo una crisi che si è manifestata a livello internazionale, è chiaro che le banche più grandi, con tipicamente un'operatività più diversificata e più proiettata verso il mercato internazionale, sono quelle che hanno subito le perdite di una crisi finanziaria di questo tipo. Nel 2008 la crisi era per lo più finanziaria e in quanto tale è chiaro che ha colpito maggiormente quelle banche che erano maggiormente esposte su una scenario internazionale (quindi le banche di grandi dimensioni). Al contrario le altre banche non hanno avuto un impatto sui propri bilanci di quelle che erano le perdite che derivavano dalla crisi finanziaria; perdite che invece hanno impattato anche pesantemente sulle banche di maggiori dimensioni. Tuttavia a parità di condizioni le nostre banche maggiori sono state toccate meno rispetto alle banche maggiori di altri paesi. Le altre banche (quelle più piccole) hanno compensato la maggiore prudenza della banche più grandi e quindi di fatto hanno continuato ad erogare credito come avevano sempre fatto. Ad un certo punto però il problema sorge anche per le altre banche: la crisi continua a non rientrare, la crisi da finanziaria diventa una crisi di natura economica e quindi anche le altre banche cominciano a sentire la pesantezza del credito. Quindi il comportamento più restrittivo è diventato più uniforme indipendentemente dalla dimensione dell'intermediario. È chiaro che questo comportamento più restrittivo deve essere sempre considerato in termini relativi in funzione della possibilità della singola banca di dire "non concedo credito". Una banca grande lo può dire anche perché posizionerà le proprie risorse altrove ma una banca piccola no. Ad esempio una banca piccola che serve l'area di Viareggio, quindi che ha a che fare con un determinato settore produttivo, non è che può così a cuor leggero dire "no non ti do più soldi" perché di fatto blocca l'operatività. È una banca che dà soldi a quel settore produttivo, a quel settore geografico, quindi c'è una concentrazione operativa che se da un lato fa la sua fortuna dall'altro fa anche il suo dissesto. Sicuramente queste banche hanno avuto delle difficoltà anche nel gestire la relazione con il cliente: il cliente abituato a trovare un interlocutore finanziario in quella banca è chiaro che non lo puoi mettere alla porta. Una considerazione: un'impresa che chiede un finanziamento non è solo cliente per il prestito concesso, spesso e volentieri l'imprenditore avrà anche dei soldini che la banca amministra. La relazione di clientela deve essere vista a 360 gradi. Quindi le banche in questi casi hanno deciso magari di perdere anche molto sul fronte del prestito per non perdere l'imprenditore come cliente; qui subentra la considerazione della relazione di clientela, si parla di relationship banking. Al contrario, in questi casi, una banca più grande può avere un atteggiamento più speculativo, può andare a guardare solo l'operazione. La banca più piccola invece una volta che entrata così intimamente nel rapporto con l'imprenditore, non è che può scaricarlo perché nello scaricarlo come debitore perde anche tutto quello che magari le fa comodo che invece resti. Inoltre, una banca che ha un atteggiamento nei confronti di un imprenditore X così sanzionatorio, rischia di avere un effetto domino con tutti i colleghi di tale imprenditore X che operano in un determinato settore e che sicuramente vivranno il momento di crisi come l'imprenditore X e quindi potranno sentirsi a rischio sul fronte dei finanziamenti ottenuti da quella banca. Quindi è ovvio che una banca piccola prima di mollare l'imprenditore X le tenta tutte. Possiamo dire quindi che c'è un atteggiamento restrittivo anche da parte della banche piccole ma mai quanto quelle grandi. La natura delle restrizione è sempre la stessa: anche per le altre banche ad un certo punto è risultato molto difficile reperire le risorse finanziarie sia in termini di ammontare che di prezzo, di conseguenza hanno avuto maggior problemi nel concedere finanziamenti. Quindi le difficoltà nella raccolta sono sicuramente un fattore che gioca pesatamente sulla capacità di concedere finanziamento. Dall'altro lato con il perdurare della crisi e con la crisi a livello di economia reale, è chiaro che la rischiosità di

MASTER COPY
Tel. 050 8312126
Cell. 388 9837745

MASTER COPY
Tel. 050 8312126
Cell. 388 9837745

quelle imprese ha cominciato ad aumentare, quindi la qualità dei debitore ha cominciato sempre più a peggiore. Il rischio dell'impresa perché interessa così tanto la banca? Perché per la banca è importante comprendere l'insolvenza e quindi dare una misura del rischio? In termini di accantonamento. Ma questo accantonamento poi la banca come lo deve utilizzare, qual è il fine ultimo della misura del rischio e perché la banca deve avere consapevolezza della quantificazione della possibile insolvenza del debitore? A cosa le serve? Si stima il rischio per capire come prezzare il finanziamento. A parità di condizioni una probabilità di default (insolvenza) elevata porta a un rischio elevato e quindi porta ad un prezzo più elevato. Quindi la quantificazione del rischio mi serve per prezzare l'attività e mi serve poi anche per decidere come tutelarmi da una possibile perdita, cioè mi serve come base per quantificare il capitale che devo accantonare. Nel caso dell'intermediario bancario abbiamo una difficoltà in più: deve fare tutti questi ragionamenti detti fin ora in quanto impresa ma poi, in virtù della vigilanza, la banca è chiamata a stimare quanto capitale assorbire in una logica di adempimento di quelli che sono gli obblighi di vigilanza a fronte di un determinato rischio. In altre parole, la banca non deve fare il ragionamento unicamente e solamente riferito alla logica rischio-perdita-capitale economico (questa è una logica gestionale di qualsiasi impresa) ma la banca è chiamata anche dalla vigilanza ad accantonare capitale, che in questo caso si chiama **capitale regolamentare**, a fronte di un determinato rischio. Quindi la banca deve sempre valutare quello che è il rapporto tra il capitale e la rischiosità delle attività poste in essere perché sulla base di questo rapporto deve accantonare capitale ai fini degli obblighi di vigilanza. Quindi, riassumendo, la banca è un'impresa e come un'impresa deve ragionare però poi la banca ha anche degli obblighi di vigilanza. Con vigilanza si intende la Banca d'Italia o la BCE. Più peggiora la qualità dei debitori della banca, ossia più aumenta la rischiosità dei debitori, più le banche, a parità di condizioni, devono accantonare capitale regolamentare e quindi sopportare maggiori costi. Quindi c'è un'onerosità gestionale ma c'è anche un'onerosità derivante dal fatto che la banca è un soggetto vigilato. Ovviamente tutto questo si riflette sulla raccolta. La banca quindi è chiamata a reperire risorse a titolo di capitale proprio e poi dice "e io questo capitale proprio già mi torna difficile trovarlo a causa della crisi e mi costa un occhio della testa e poi lo butto via perché ho un debitore oltremodo rischioso"; è chiaro quindi che a questo punto la banca razionalizza l'utilizzo delle risorse.

Lezione 1 Marzo

La volta scorsa abbiamo accennato le diversità di comportamento nel lending in funzione della dimensione, cioè abbiamo detto che il fallimento della Lehman Brothers, segnando l'inizio della crisi, vede una reazione immediata da parte della banche più grandi compensata dalle altre banche. Nelle altre banche sono comprese anche le banche di medie dimensioni oltre a quelle piccole, quindi l'espressione "altre banche" comprende tutto quello che non fa capo ai primi 5 gruppi bancari. Il fatto che la crisi sia continuata ha fatto sì che la tensione del sistema bancario sia accresciuta e che questo atteggiamento selettivo sia andato a toccare anche le realtà che in un primo momento invece avevano prestato credito. Fondamentalmente le motivazioni sono da ricondurre alla composizione e al costo della raccolta delle banche. Sicuramente una concausa è che il passivo degli intermediari bancari diventa oggetto di forte attenzione da parte delle autorità di controllo, in primis in termini di capitale e quindi c'è un irrigidimento dal lato del passivo che non può non impattare sull'attivo. Di conseguenza, si ha un attivo sempre più bilanciato, un attivo rispetto al quale le banche prestano ancora più attenzione e sicuramente laddove la qualità dei debitori è scadente è chiaro che diventa immediatamente percepibile il driver di selezione. D'altra parte la qualità dei debitori tende sempre più a peggiorare perché siamo in un contesto di crisi. Quindi siamo nel bel mezzo di una crisi dell'economia reale e questo sicuramente ha un link con quella che è la probabilità di insolvenza delle imprese.

MASTER COPY
Tel. 050 8312126
Cell. 388 9837745